

Formation : Marchés publics : organiser chaque étape de sa consultation

CCTP, CCAP, sélection des offres

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. DON

Prix : 1400 € H.T.

★★★★☆ 4,8 / 5

Voir le programme en anglais



Ce cours vous montrera comment concevoir et rédiger un dossier de consultation dans le cadre d'un marché public. Vous prendrez connaissance des dispositions à respecter et verrez comment procéder à la sélection des offres et à la rédaction du rapport d'analyse.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Connaître le cadre réglementaire dans lequel s'inscrit un marché public
- ✓ Savoir définir les besoins et émettre les différentes pièces du marché
- ✓ Intégrer les bons réflexes dans la préparation d'un marché
- ✓ Déterminer les critères adéquats de sélection des offres et leurs modes de pondération
- ✓ Sélectionner avec efficacité et objectivité les bons fournisseurs

Public concerné

Directeurs juridiques, responsables des marchés publics et toute personne amenée à rédiger un appel d'offres de marché public.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Echanges et retours d'expérience, apports théoriques, études de cas et exercices pratiques.

PARTICIPANTS

Directeurs juridiques, responsables des marchés publics et toute personne amenée à rédiger un appel d'offres de marché public.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Rappel des principes fondamentaux de la commande publique

- Maîtriser les spécificités de la réglementation des marchés publics.
- Connaître les clauses devant figurer dans le règlement de consultation.
- Les critères de choix des candidatures et des offres.

2 Définir les besoins

- Identifier les critères : objet, demandeur, prescripteur, utilisateur, qualité, quantité, budget, délais et moyens.
- L'organisation interne, les outils et les supports de recensement des besoins.

Etude de cas

Le support de recensement des besoins.

3 Identifier les pièces constitutives d'un marché

- Les pièces obligatoires selon le type de marché passé.
- Le CCAP, le CCTP, le règlement de consultation et l'acte d'engagement.
- L'adaptation de ces pièces aux procédures adaptées.

4 Préparer son marché et la mise en concurrence

- Sécuriser la rédaction de la publicité.
- Rédiger les renseignements d'ordre administratif, financier et technique.
- Présenter les critères de jugement des offres.

Travaux pratiques

Recenser les erreurs les plus fréquentes dans un avis de publicité.

5 Rédiger le cahier des charges et le CCTP

- Traduire l'analyse fonctionnelle en cahier des charges.
- Concilier veille technique et égalité de traitement.
- Proposer un cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats.

Travaux pratiques

Rédiger un CCTP simplifié.

6 Connaître les dispositions à respecter pour la rédaction du CCAP

- La nécessaire interdépendance entre CCAP et CCTP.
- Les clauses relatives au prix et à la durée du marché.
- Les autres clauses : réception, pénalité, résiliation...

Travaux pratiques

Organiser le contrôle de l'exécution du marché.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

7 Rédiger l'acte d'engagement et les autres pièces du marché

- Les informations obligatoires.
- Les cas particuliers des avenants.
- La lettre de notification.

8 Maîtriser les techniques de sélection des offres

- Les différents critères de sélection.
- L'offre économiquement la plus avantageuse, la hiérarchisation et la pondération des offres.
- L'égalité entre les candidats et la transparence des procédures.

Travaux pratiques

Rédiger un rapport d'analyse des offres simplifié.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle certifiant Acheteur Public - Réf. KAP](#)

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 15 juin, 15 juin, 28 sep., 28 sep.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 15 juin, 28 sep.