

# les congrès

22<sup>E</sup> ÉDITION

## Grand Forum des marchés publics

Le rendez-vous annuel des praticiens  
de la commande publique

DU 5 AU 9 DÉCEMBRE 2016 - PARIS

5 JOURS « À LA CARTE »

- 1 conférence d'actualité
- 42 formations opérationnelles

EN PARTENARIAT AVEC :



# édito

Madame, Monsieur,

**Le décret marchés publics tant attendu est paru** au journal officiel du 27 mars 2016 et est **entré en vigueur le 1<sup>er</sup> avril**. Il concrétise le processus de réforme de la commande publique engagé pour transposer les directives européennes marchés publics, suite à la sortie de l'ordonnance du 24 juillet 2015.

Ce travail de modernisation et de consolidation du cadre réglementaire devrait aboutir à la **création d'un code de la commande publique**, prévue dans le projet de loi relatif à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (« Sapin 2 », présenté en Conseil des ministres le 30 mars 2016).

Cette très riche actualité sera au cœur de la **conférence d'ouverture exceptionnelle**. Pour cette 22<sup>e</sup> édition, les meilleurs experts et praticiens vous apporteront des **éclairages juridiques et des retours d'expérience** afin de décrypter et mettre en perspective ces profondes mutations.

**Pour compléter votre parcours pédagogique** en fonction de vos problématiques spécifiques, nous vous proposons en complément une **offre de 42 formations** qui vous permettront de perfectionner et de sécuriser vos pratiques.

Nous vous invitons à consulter le programme de notre évènement pour réserver dès à présent votre place.

Cordialement,

L'équipe du Grand Forum des marchés publics



## Grand Forum des

lundi 5 décembre

BCTO

2344

Actualité de la commande publique et cadre réglementaire

Performance de l'achat public

Segments d'achat

DSP, PPP et montages contractuels spécifiques

Marchés publics de maîtrise d'œuvre et travaux

CONFÉRENCE :  
Actualité 2016  
des marchés publics  
(p. 4)

# s marchés publics 2016

mardi 6 décembre		mercredi 7 décembre		jeudi 8 décembre		vendredi 9 décembre	
Réglementation et pratique des marchés publics - Niveau 1 (p. 7)				BC15	Réglementation et pratique des marchés publics - Niveau 2 (p. 7)		
	SY04	MAPA : concilier sécurité juridique et efficacité économique (p. 7)			2554	Entités anciennement soumises à l'ordonnance 2005 (p. 13) <b>NOUVEAU</b>	
	AR10	Accords-cadres : mode d'emploi (p. 7)			AR10JC	Les accords-cadres en pratique (p. 13)	
	PF20	Prévenir et gérer les contentieux dans les marchés publics (p. 8)					
	PF45	Sécuriser l'exécution de vos marchés publics (p. 8)			CC06	Avenants et modifications de marchés publics (p. 13)	
	VT16	Organiser le contrôle interne de vos marchés publics (p. 8)					
	PF86	Dématérialisation des achats publics - Niveau 1 (p. 8)	PF87	Dématérialisation des achats publics - Niveau 2 (p. 9)		2298	Les fondamentaux de l'achat hospitalier (p. 14)
	2555	Créer et organiser un service achat (p. 9) <b>NOUVEAU</b>					
	ND29	Mettre en œuvre une politique d'achat public performante (p. 9)			ND29JC	Elaborer un plan d'économies de vos achats publics (p. 14)	
	PW08	Indicateurs et tableaux de bord de vos achats publics (p. 9)					
	PF63	Analyse du besoin et rédaction du cahier des charges (p. 10)			PF63JC	Atelier de rédaction d'un cahier des charges fonctionnel (p. 14)	
	JS12	Pondération des critères et analyse des offres (p. 10)					
	BZ06	Achats publics durables (p. 10)					
	BC24	Techniques de négociation dans les marchés publics (p. 10)			BC24JC	Marchés négociés : adopter les bonnes pratiques (p. 15)	
	CC08	Assistant(e) des marchés publics : outils et méthodes pour accroître votre efficacité (p. 11)					
	3312	Achat public de gaz et électricité (p. 11)					
	SI09	Marchés publics d'assurance (p. 11)					
	BC01	Marchés publics d'informatique (p. 11)			PF64	Marchés publics et propriété intellectuelle (p. 15)	
	PF75	Partenariat d'innovation (p. 12) <b>ACTUALITÉ</b>	PF48	Procédure concurrentielle avec négociation (p. 12)		2299	SEMOP : nouvel outil de coopération public privé (p. 15)
	FF01	Délégation de service public (p. 12)					
	2592	Nouveau marché de partenariat (p. 12) <b>NOUVEAU</b>					
	SI13	Marchés publics de maîtrise d'œuvre (p. 13)					
BC19JP	Initiation aux marchés publics de travaux (p. 13)			BC19	Marchés publics de travaux : réussir la préparation et l'exécution (p. 13)		

# Vos intervenants

**Yves-René Guillou**, Professeur à l'Université de Lille, à l'ESSEC et à l'ENPC. Membre du Conseil d'Orientation et de Surveillance du Crédit Municipal de Paris. Il est spécialisé dans le domaine du droit public, marchés publics, délégations de service public, contrats de partenariat public-privé et urbanisme.

**Samuel Dyens**, Président de l'association Nationale des Juristes Territoriaux, il a débuté ses activités professionnelles au sein du département du Gard, dont il est devenu directeur général adjoint, en charge des fonctions juridiques, en 2003. Il rejoint le Cabinet Goutal, Alibert & Associés en qualité d'avocat, directeur du site de Nîmes, en 2016.

**Didier Adda**, Il a débuté sa carrière comme conseil juridique et achat au sein d'administrations d'État puis comme responsable d'un service général et acheteur public. Depuis 1992, il dirige le Cabinet TPC et conseille ses clients publics et privés (secteur hospitalier et transports) dans le domaine de la propriété intellectuelle, du transfert de technologies et de la gestion des risques dans les marchés publics et les contrats privés.

**Laurent Vidal**, Maître de conférences et avocat, il est spécialisé en droit public économique. Il intervient dans le cadre des activités contractuelles et réglementaires impliquant les administrations et, plus largement, dans l'accompagnement des projets publics aux côtés des personnes publiques et des entreprises.

**Michel Grévoil**, Directeur des achats à la Mairie de Paris de 2009 à 2014, il a été nommé Directeur du Service des achats de l'État, devenue direction des achats de l'État par le décret du 3 mars 2016. Cette nouvelle structure a pour but d'amplifier les économies sur les achats réalisés et d'améliorer la politique d'achat de l'État et les compétences des acheteurs publics.

**Olivier Fauconnier**, Ancien responsable des achats généraux à ADP et directeur des achats de l'EFS. Après avoir été directeur de la commande publique du Conseil Général du Loiret, puis en charge de la modernisation de l'achat au Ministère de la culture et de la communication, il est aujourd'hui Directeur Achats, Patrimoine et Logistique d'un groupement hospitalier.

**Nicolas Mohr**, Diplômé de l'Institut d'études politiques de Paris et d'HEC, titulaire d'une maîtrise d'histoire industrielle contemporaine et d'un DEA d'histoire contemporaine, il fut notamment responsable informatique à l'Institut des hautes études de défense nationale (IHEDN). Il occupe les fonctions de Directeur général de la médiation des entreprises, service rattaché au ministère de l'économie, de l'industrie et du numérique.

## Actualité 2016 des marchés publics

**1<sup>ÈRE</sup> JOURNÉE : présidée par Yves-René Guillou, Avocat associé, cabinet Earth Avocat**

**9h00 - 12h30**

### Décryptage du décret marchés publics du 26 mars 2016 et perspectives d'évolution du cadre réglementaire de la commande publique

- Yves-René Guillou, Avocat associé, cabinet Earth Avocat
- Samuel Dyens, Président, Association Nationale des Juristes Territoriaux et Avocat associé, Goutal, Alibert et associés
- Analyser les principales dispositions du décret marchés publics : quels changements concrets dans la pratique ?
- Préparation de la procédure : contacts préalables, sourcing : comment sécuriser sa pratique dans le cadre des nouvelles dispositions
- Encadrement des avenants et modifications en cours d'exécution, allotissement... Identifier les points de vigilance et les questions en suspens
- Vers un nouveau code de la commande publique : quel futur corpus réglementaire pour les acheteurs publics ?

### De l'appel d'offres à la procédure concurrentielle avec négociation : analyse théorique et pratique

- Didier Adda, Conseil en propriété industrielle (juriste), cabinet TPC, ancien acheteur public
- Laurent Vidal, Laurent Vidal, Maître de conférences habilité à diriger des recherches en droit public, Université Paris-1 Panthéon Sorbonne et Avocat spécialisé en droit public au barreau de Paris
- Maîtriser le fondement juridique et les conditions d'application de la procédure concurrentielle avec négociation
- Identifier les aspects négociables du futur contrat : les marges et logiques de négociation et ses limites
- D'une procédure « anti-économique » à une procédure plus opérationnelle : les clés pour obtenir une juste qualité, pour un juste délai et un juste coût

### Déjeuner d'échanges

**14h00 - 17h30**

### TABLE RONDE

- Animée par Yves-René Guillou, Avocat associé, cabinet Earth Avocat
- Quels nouveaux outils pour la performance économique de l'achat public : sourçage, élargissement de la négociation, allotissement...**
- Michel Grévoil, Directeur des achats de l'État
- Olivier Fauconnier, Directeur Achats, Patrimoine et Logistique, Groupement Hospitalier Est Francilien
- Un acheteur d'une collectivité territoriale

- Un nouveau cadre réglementaire plus propice à l'efficacité économique ? Quelles sont les évolutions les plus notables du point de vue des acheteurs ?
- Allotissement, mutualisation, clauses améliorant la performance de l'exécution... exploiter les nouvelles marges de manœuvre pour optimiser ses achats
- Consécration de la pratique du sourcing : comment en faire bon usage pour améliorer l'efficacité des procédures ?
- Quels leviers activer pour moderniser les pratiques d'achat public ?

### Actionner les nouveaux leviers pour favoriser l'accès des PME à la commande publique

- Nicolas Mohr, Directeur général, Médiation des entreprises
- Les missions et les chantiers de la nouvelle médiation des entreprises dans le domaine
- Quelle place pour les PME dans le nouveau cadre réglementaire de la commande publique ?
- Adopter les bonnes pratiques pour améliorer les relations entre acheteurs publics et fournisseurs

### Loi MOP, marchés globaux, marchés de partenariat, concessions, SEMOP... quels (nouveaux) outils d'investissement pour les infrastructures publiques ?

- Mission d'appui au financement des infrastructures (Fin Infra)\*
- Thierry Dallard, Responsable France, Meridiam
- Quel avenir pour les PPP suite à l'introduction de nouvelles procédures dans les ordonnances et décrets marchés publics ?
- Quelle place pour les concessions ?
- Quels apports des marchés globaux et de partenariat pour les investissements publics ?
- Quid de la loi MOP dans ce nouveau corpus réglementaire ?

\* Le nom de l'intervenant(e) sera défini ultérieurement

**2<sup>ÈME</sup> JOURNÉE : présidée par Cyrille Emery, Avocat au barreau de Versailles, Enseignant à l'École de droit de la Sorbonne (Paris-1)**

**9h00 - 12h30**

**Nouveau cadre réglementaire : identifier et maîtriser les points en suspens pour sécuriser vos procédures**

- Eric Lanzarone, Avocat droit public et Chargé d'enseignement, cabinet Lanzarone
- Signature et acte d'engagement en fin de procédure : quelle est la nouvelle portée juridique des offres ?
- Exclusion des marchés publics et casier judiciaire : quelle mise en œuvre pratique ?

**Anticiper la dématérialisation totale à l'horizon 2018 : préfigurer la généralisation de la réponse électronique obligatoire et le MPS**

- Alexis Boudard, Directeur du Programme de développement concerté de l'administration numérique territoriale (DcANT) - SGMAP
- Les objectifs et le planning de l'expérimentation pilotée par le secrétariat général pour la modernisation de l'action publique (SGMAP) dans le cadre du programme DcANT (développement concerté de l'administration numérique territoriale)
- Premiers retours d'expérience des organismes préfigurateurs : réussites et difficultés dans la mise en œuvre de la dématérialisation totale des marchés publics
- L'objectif 2018 est-il tenable pour l'ensemble des acheteurs publics ?

**L'ouverture des données essentielles de marchés publics au service du pilotage des politiques d'achat : l'exemple de la Région Bretagne**

- Céline Faivre, Directrice des affaires juridiques et de la commande publique - Conseil Régional de Bretagne
- Une politique d'achat fondée sur une commande publique lisible, visible et efficiente
- Une commande publique augmentée par la donnée : enjeux, perspectives opérationnelles et faisabilité

**Retour d'expérience sur l'élaboration d'un schéma de la commande publique responsable: l'exemple de la Ville de Paris**

- Sous-direction des Achats, ville de Paris\*
- Les fondements juridiques: loi sur l'économie sociale et solidaire, loi sur la transition écologique pour une croissance verte
- Les facteurs-clés de succès pour élaborer le schéma et intégrer les dimensions sociales, environnementales et circulaires de la commande publique
- Impliquer toutes les parties prenantes à l'acte d'achat: acteurs internes, prestataires, partenaires de l'économie sociale et solidaire...
- Premiers retours d'expérience sur le début de la mise en œuvre du schéma

**Déjeuner d'échanges**

**14h00 - 17h30**

**Actualité jurisprudentielle des marchés publics**

- David Moreau, Maître des requêtes, Conseil d'Etat
- Actualité des référés précontractuel et contractuel
- Les recours des tiers contre les contrats
- Les litiges entre les parties au contrat
- Analyse des impacts de la jurisprudence sur la pratique du droit des marchés publics

**Nouvelles règles d'allotissement dans les marchés publics : quel équilibre entre sécurité juridique et efficacité économique ?**

- Antoine Alonso, avocat associé, cabinet Alonso-Maillard
- Appréhender les problématiques juridiques du nouveau cadre réglementaire : les points-clés pour sécuriser vos procédures
- Définir une méthode de notation adaptée à la présentation d'offres variables en fonction du nombre de lots attribués
- Les impacts attendus sur l'efficacité économique des procédures : retour d'expérience d'un acheteur

**Retour d'expérience sur la mise en œuvre réussie d'un partenariat d'innovation**

- Bruno Carrière, Directeur, GCS UniHa
- Une entreprise titulaire d'un partenariat d'innovation
- L'acheteur public en soutien de l'innovation: comment soutenir et accompagner les entreprises dans la mise au point de leurs produits et services
- Analyser les grandes étapes de la passation et de l'exécution d'un partenariat d'innovation: phase de test et déploiement de la solution retenue
- Les impacts de l'achat public sur le développement de l'activité économique: un véritable effet de levier pour la croissance d'une start-up régionale

# Vos intervenants

**Thierry Dallard**, Diplômé de l'École Normale Supérieure, il est en charge du développement des PPP de Meridiam en France où il a notamment joué un rôle-clé dans le pilotage de plusieurs opérations telles que : le vélodrome de Saint Quentin, le programme français de liaisons ferroviaires à grande vitesse (ligne Tours-Bordeaux, contournement de Nîmes-Montpellier).

**Sous-direction des achats de la Ville de Paris**, Représentant un total de 1 500 marchés lancés pour un montant annuel de 1,6 milliard d'euros d'achats publics, Paris est la première collectivité territoriale de France à adopter un schéma de la commande publique responsable.

**Mission d'appui au financement des infrastructures (Fin Infra)**, FIN INFRA remplace désormais la MAPP. Ce nouveau Service à Compétence Nationale reprend et élargit ses prérogatives : expertise en droit des contrats complexes (concessions, marchés de partenariat, marchés publics globaux), en structuration financière de projets, et évaluation des marchés de partenariat et plus largement des différents modes de réalisation.

**Conseil régional de Bretagne**, Membre du syndicat mixte de coopération territoriale Mégalis Bretagne, qui s'est porté volontaire pour être l'un des 15 organismes préfigurateurs pour la généralisation du dispositif Marché public simplifié (MPS, qui permet de répondre à un appel d'offres public avec son seul numéro SIRET) et la dématérialiser de l'ensemble des procédures, quels que soient les seuils et les secteurs d'activité concernés.

**David Moreau**, Cadre juridique et financier à la mairie de Paris (1997-2007) dont 5 ans comme chef d'un service achat (2002-2007). Magistrat administratif spécialisé en marchés publics au TA de Lille (2007-2011) puis à la CAA de Douai (2011-2013). Membre du Conseil d'Etat depuis septembre 2013. Il a son actif de nombreuses interventions auprès d'acteurs publics et privés de la commande publique.

**Antoine Alonso**, Avocat au barreau de Paris depuis 1999, titulaire d'un DEA de droit public interne et diplômé de l'IDPA, Antoine Alonso Garcia est un praticien reconnu du droit des contrats publics (marchés publics, délégations de services publics, contrats complexes). Chargé d'enseignement à l'École Nationale des Ponts et Chaussées depuis 2002, il assure, depuis 2006, la responsabilité du cours de droit et a été nommé à ce titre maître de conférences en 2009.

**Bruno Carrière**, Directeur général du groupement de coopération sanitaire UniHa, regroupant 67 hôpitaux. Le GCS assure les achats groupés de ses membres pour un montant de 2,761 Mds d'euros (chiffres 2015).

# Le comité pédagogique

## **Bernard Beneyton, Consultant en marchés publics.**

Précédemment Commissaire de la DGCCRF, il y a été chargé du suivi et du contrôle des marchés publics de l'Etat et des Collectivités territoriales.

## **Jean-Jacques Charpentier, Consultant en marchés publics.**

Il a été responsable du service achat au Conseil Général de la Gironde et des marchés à l'OPH de la Communauté Urbaine de Bordeaux, puis conseiller marchés publics au Conseil Régional d'Aquitaine.

## **Didier Adda, Directeur, CABINET TPC (Conseil en propriété industrielle).**

Il a été conseiller juridique et achat au sein d'administrations d'Etat. Il dirige le Cabinet TPC et travaille avec de nombreux clients publics et privés.

## **Cyril Grenon, Chef de la Mission Gestion Déléguée des établissements pénitentiaires, MINISTÈRE DE LA JUSTICE.**

Fort d'une expérience débutée par six années à la Cité des Sciences et de l'Industrie de Paris en tant que Juriste-Contrats, il apporte son expertise en tant que formateur aux 3 fonctions publiques.

## **Clémence Cordier, Avocate associée Responsable du pôle Activités Contentieuses, CABINET EARTH AVOCATS.**

Experte dans les contrats administratifs et de leurs contentieux, elle dirige au sein de son cabinet toute l'activité contentieuse.

## **Gautier Poupon, Directeur général des services, VILLE DU PETIT-QUEVILLY.**

Praticien reconnu, il a commencé sa carrière en tant que chef du service administratif et juridique à la direction du patrimoine puis chef du service des marchés publics du département de Seine-Maritime.

## **Jean-Arthur Pincon, Consultant, MA-CONSULTING.**

Il dirige le cabinet MA-Consulting où il conduit de nombreuses missions de conseil et de formation dans le domaine des achats (EDF, SNCF, CHU...). Il propose une approche fonctionnelle de l'achat.

## **Jean-Claude Oriole, Responsable achats majeurs et du département analyse de coûts et négociation, ÉTAT-MAJOR DE LA MARINE.**

Expert de la négociation, il met en place et assure le suivi de contrats négociés représentant plusieurs centaines de millions d'euros et accompagne les acheteurs de la sous-direction achats.

## **Oscar Alvarez, Directeur-adjoint de la Commande Publique, COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION GRAND PARIS SEINE OUEST.**

Titulaire du Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat, il a exercé en tant que juriste marchés publics dans différentes structures territoriales.

## **Richard Ganem, Directeur adjoint du service des achats et des services juridiques, CONSEIL REGIONAL DU CENTRE.**

Diplômé d'un DEA de droit public, il possède une grande expérience de praticien et de formateur, domaine dans lequel il associe une grande expertise et des qualités de pédagogie reconnues.

## **Jean-Jacques Seine, Directeur général des services techniques, VILLE DE GUYANCOURT.**

Ingénieur Principal Territorial, il pilote les directions bâtiments, infrastructures et des services urbanisme et administratifs de la Ville de Guyancourt.

## **Olivier Fauconnier, Directeur Achats, Patrimoine et Logistique, GROUPEMENT HOSPITALIER EST FRANCILIEN.**

Après avoir été directeur de la commande publique du Conseil Général du Loiret, puis en charge de la modernisation de l'achat au Ministère de la culture et de la communication, il est aujourd'hui Directeur Achats, Patrimoine et Logistique d'un groupement hospitalier.

## **Valérie Brault, Avocat associé, CABINET PALMIER & ASSOCIES.**

Elle est titulaire d'un DESS en Marchés publics et Délégations de service public (Université de Poitiers) et d'un DEA en Droit public comparé des Etats européens (Paris I). Elle est également diplômée de l'IDPA.

## **Rémy Barnet, Consultant et formateur en achat et logistique.**

Il possède une triple compétence sur les fonctions achat et logistique assises sur 25 ans d'expériences professionnelles au sein d'environnements et d'organisations diversifiés.

## **Dominique Damo, Avocat droit public et droit des technologies, JURISDEMAT AVOCAT.**

Avocat au barreau de Seine-Saint-Denis, précédemment juriste à l'UGAP pour tous les achats d'informatique et TIC, il est spécialiste du droit des marchés publics, de la dématérialisation, de l'E-administration et du E-business.

## **Régis Courroy, Adjoint au Directeur des Ressources Internes, VOSGELIS.**

VOSGELIS a obtenu en 2014 un Trophée de la Commande Publique Le Moniteur pour sa politique de dématérialisation des marchés publics et notamment son dispositif d'auto facturation électronique.

## **Jean-Serge Salva, Directeur des affaires juridiques, SIGEIF.**

Plus important syndicat d'énergie en France, le SigEIF, né en 1903, est un établissement public de coopération intercommunale regroupant, à ce jour, 184 communes de la région parisienne pour des concessions de gaz et d'électricité.

## **Guillaume Laffineur, Expert achat secteur public.**

Ancien directeur des achats dans une collectivité territoriale, dont il a contribué à installer et manager le service achat.

**Pierre Kramarz, Consultant en marchés publics.** Ancien acheteur dans deux établissements publics de l'Etat, puis consultant au sein d'un cabinet spécialisé avant de fonder sa propre structure.

**Edouard Clot, Avocat droit public.** Après plusieurs expériences dans différents cabinets, Edouard Clot a créé sa propre structure qui intervient dans tous les domaines du droit public des affaires, tant en conseil qu'en contentieux.

**Raphaël Apelbaum, Avocat associé, CABINET LEXCASE.** Il intervient en préparation, rédaction, passage et exécution des contrats publics d'affaires (Marchés publics, DSP), des montages contractuels complexes de type BEA, AOT, VEFA...

**Cyril Laroche, Avocat droit public et de la construction.** Président de l'Association des professionnels du droit public. Rédacteur en chef de la rubrique « Aménagement foncier et fiscalité de l'urbanisme » du recueil « Droit de l'urbanisme » du Moniteur.

**Sébastien Palmier, Avocat associé, CABINET PALMIER & ASSOCIES.** Il exerce son activité principalement dans le domaine des contrats publics mais également en matière de marchés privés anciennement régis par l'ordonnance du 6 juin 2005.

**Kamal Bouaouda, Avocat droit public et environnement.** Avocat droit public, c'est un spécialiste des contrats et marchés publics et problématiques environnementales (ICPE, IOTA, sites et sols pollués).

**Isabelle Freidinger, Responsable du service des marchés, MEURTHE & MOSELLE HABITAT.** Elle supervise la préparation, la passation et l'exécution des marchés publics et accords-cadres de l'OPH et assiste et conseille les différents services dans le domaine.

### Le cadre réglementaire des marchés publics: généralités et évolutions récentes

- Les principes fondamentaux de l'achat public
- Les différents intervenants: le pouvoir adjudicateur, l'ordonnateur, le payeur, le titulaire, les co-traitants et les sous-traitants
- La définition d'un marché public et les évolutions récentes

### Les procédures de passation

- L'appréciation des seuils et les MAPA
- Le déroulement de la procédure d'appel d'offres
- Procédure ouverte et procédure restreinte
- Les autres procédures

### L'avis d'appel public à la concurrence

#### L'élaboration du dossier de consultation des entreprises

- Le règlement de consultation
- L'acte d'engagement et ses annexes
- Les pièges à éviter dans un CCTP
- Les différentes formes de marchés

#### Le cahier des clauses administratives particulières

- Les clauses relatives aux délais, aux pénalités et au prix
- La réception et les décisions après vérification
- Le financement

#### Sécuriser la sélection des candidats et choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

- Le classement et l'analyse des offres
- Détecter les offres anormalement basses

#### La notification: modalités et avis d'attribution du marché

- **Cas pratique:** rédiger un avis d'appel public à la concurrence

### Réglementation communautaire et nationale des marchés publics: les évolutions du cadre réglementaire et les dernières directives européennes

- Les conséquences de la transposition des directives marchés publics et concessions: décret et ordonnance
- Analyse des nouvelles dispositions et de leurs conséquences directes sur vos pratiques

#### L'organisation des contrôles administratifs

- Les contrôles internes
- Les contrôles externes: contrôle de légalité des actes des collectivités territoriales, contrôle du Juge administratif (recours pré-contractuels et contractuels) contrôle du Juge de la concurrence (fonctionnement, Actions de l'Autorité de la Concurrence) et contrôle du Juge pénal
- Exemples types de sanctions et peines encourues

#### Les procédures spécifiques: quand y recourir

- Les avantages et inconvénients des accords-cadres
- La nouvelle procédure du dialogue compétitif
- L'appel d'offres sur concours: intérêt de la procédure
- Les marchés négociés avec ou sans mise en concurrence

- **Cas pratique:** maîtriser les différentes formes de prix
- Prix unitaire / prix forfaitaire, prix définitif / prix provisoire
- Prix ferme / prix ferme actualisable, prix révisable

#### Comment sécuriser l'exécution et le suivi des marchés

- Sous-traitance et co-traitance: les pièges à éviter
- La gestion des avenants et la décision de poursuivre
- Mandatement du solde d'un marché: respect des délais et obligations

### Mesurer l'impact des dernières réformes sur le régime juridique des MAPA

- Maîtriser les conséquences pour vos achats de faible montant
- Décrypter les obligations de publicité pour les MAPA

### Identifier les différentes typologies de procédures adaptées

- Analyser les conditions de recours
- Mesurer les souplesses et les limites de la réglementation et la jurisprudence

### Sécuriser la mise en œuvre de la procédure et de la négociation

- Identifier les supports et contenus des publicités
- Déterminer les pièces administratives réellement exigibles des candidats
- Mesurer l'impact des nouvelles obligations de dématérialisation
- Gérer le recours et les conditions de mise en œuvre de la négociation

### Sécuriser la rédaction du marché

- Identifier la forme et le contenu des MAPA
- Rédiger les principales clauses du marché
- Identifier les principaux écueils rédactionnels et juridiques
- Adapter les dispositions financières de vos MAPA
- Optimiser la phase d'attribution des marchés

### Faire le point sur les principaux risques administratifs, financiers et contentieux

- Analyser l'impact de la jurisprudence
- Identifier les principaux recours administratifs
- Mesurer les principaux risques pénaux

### Les accords-cadres: un outil de simplification et de souplesse pour l'acheteur public

- Analyse de l'environnement réglementaire des accords-cadres
- Identifier les dispositions communes aux accords-cadres et aux marchés à bons de commande
- Mesurer les avantages et les risques spécifiques aux accords-cadres

- **Cas pratique:** définir les procédures à adopter pour un accord-cadre

### De la définition des besoins à la sélection des fournisseurs

- Définir efficacement ses besoins pour mettre en place une politique d'accords-cadres adaptée
- Les clauses spécifiques à intégrer dans les appels d'offres

### Sélection des fournisseurs et remise en concurrence

- Sélectionner les fournisseurs de manière rigoureuse pour des accords-cadres sécurisés
- Comment remettre en concurrence les fournisseurs pré-sélectionnés
- Assurer la pérennité de vos accords-cadres

- **Cas pratique:** rédiger une lettre de consultation

### L'exécution des marchés: comment assurer la pérennité de vos accords-cadres

- Quelles sont les clauses à intégrer dans vos accords-cadres pour minimiser les problèmes dans leur exécution
- Comment faire en cas de problème dans l'exécution du marché
- Comment mener à bien la résiliation d'un accord cadre

## Prévenir et gérer les contentieux dans les marchés publics

PF20

7-8 déc. 2016

- **Cas pratique:** décrypter les dernières jurisprudences marquantes (suite de l'arrêt CE du 4 avril 2014 "Département du Tarn-et-Garonne")

### Analyser les évolutions du recours précontractuel

- Quels sont les contrats concernés
- Suspension automatique de la signature du contrat dès saisine du juge
- Délais et irrégularités entraînant la nullité de la procédure

### Identifier les possibilités de recours contractuel

- Règles de recours après la signature du contrat
- Nouveaux risques encourus

### Quels sont les recours relatifs à la passation des marchés publics

- Les recours amiables
- Les recours contentieux

### Sécuriser vos procédures de communication avec les candidats

- Cadre réglementaire et principales jurisprudences
- Les éléments que vous devez communiquer

### Quels sont les risques de recours lors de l'exécution des marchés publics

- Les situations de litige les plus courantes
- Les modes de recours possibles

### Vérifier la recevabilité de la requête des plaignants

- Conditions de recevabilité d'une requête
- Contester un recours contentieux

### Comment faire valoir vos droits devant le juge administratif

## Sécuriser l'exécution de vos marchés publics

PF45

7-8 déc. 2016

### Vérifier les capacités d'une entreprise à candidater

- Les pré-requis juridiques et capacités financières

- **Cas pratique:** identifier et analyser les documents exigibles des candidats

### Connaître le cadre réglementaire pour les entreprises en difficulté

- Procédure de sauvegarde, redressement et liquidation judiciaire

- **Cas pratique:** détecter les signes annonciateurs de cessation de paiement

### Réagir au placement en redressement judiciaire de l'entreprise

- Les décisions possibles de l'administrateur judiciaire
- Les obligations du donneur d'ordres public

- **Cas pratique:** résilier un marché suite à un redressement judiciaire

### Les conséquences de la liquidation de l'entreprise sur le marché

- Le solde du marché et le sort des sous-traitants
- Le cas de groupement d'entreprises

### Le sort des garanties à la charge du titulaire défaillant

#### Faire face aux défaillances d'un prestataire

- Vérification et réception des prestations
- Pénalités et réfaction

- **Cas pratique:** établir un décompte avec pénalités

### Gérer les modifications de marché du fait du donneur d'ordres public

- Augmentation des prestations commandées
- Diminution ou abandon d'un marché

- **Cas pratique:** résilier un marché pour motifs d'intérêt général

## Organiser le contrôle interne de vos marchés publics

VT16

7-8 déc. 2016

### Analyser les dernières évolutions réglementaires et vos obligations en matière de contrôle interne

### Évaluer vos risques en cas de non conformité de votre contrôle interne

- Déterminer l'étendue des pouvoirs de sanction des juridictions administratives
- Éviter la mise en cause de votre responsabilité pénale

### Anticiper les recours que les entreprises peuvent former

- Les possibilités de recours des concurrents évincés
- La communication des informations sur les marchés

### Établir un audit de vos procédures de contrôle

- Les phases de préparation et passation
- Les procédures de passation et d'exécution

### Sensibiliser et responsabiliser vos équipes

- Formaliser une procédure de contrôle et la faire accepter par vos équipes
- Intégrer le contrôle interne dans le management de la fonction achat

### Rédiger votre guide de procédures internes

- Réaliser un audit des besoins
- Sélectionner les procédures à généraliser et diffuser
- Diffuser et faire vivre votre guide

### Suivre vos procédures de contrôle

- Construire votre planning et vos grilles de suivi
- Mettre en place un tableau de bord et des indicateurs de performance

- **Cas pratique:** construire vos outils de contrôle

## Dématérialisation des achats publics Niveau 1: Maîtriser les aspects techniques et organisationnels pour sécuriser vos procédures de passation

PF86

7 déc. 2016

### Rappel des enjeux de la dématérialisation des marchés publics

- Décrypter les dispositions relatives à la dématérialisation des procédures
- La directive européenne sur la facturation électronique
- Avantages et limites de la dématérialisation de l'achat public
- Revue de jurisprudences: les écueils à éviter pour sécuriser vos procédures

### Introduction aux notions techniques de la dématérialisation des procédures

- Fonctionnement des plateformes électroniques
- Sécurité des transactions

### Maîtriser les procédés de signature électronique

- Les usages d'un certificat de signature électronique
- Savoir signer électroniquement un document
- Vérifier l'authenticité d'une signature électronique

### Utiliser une plateforme de dématérialisation

- Quels sont les pré-requis techniques
- Organiser les DCE mis à disposition des entreprises
- Mettre en ligne un marché sur une plateforme
- Identifier les moyens de faire face à un problème de mise en ligne sur une plateforme

### Adapter votre organisation interne

- Créer des documents au format pdf en intégrant une signature électronique
- Optimiser la présentation et la mise en ligne du DCE
- Utiliser une norme pour le nom des fichiers afin de les rendre visibles pour les entreprises
- Optimiser le poids informatique des fichiers
- Sécuriser la phase d'ouverture des plis



## Dématérialisation des achats publics

### Niveau 2: Améliorer le taux de réponses électroniques et dématérialiser l'ensemble de la chaîne achat

PF87  
8 déc. 2016

#### Elaborer un plan d'actions pour développer vos achats dématérialisés

- Définir les moyens humains et techniques à mobiliser
- Evaluer le degré de maturité des entreprises selon le territoire et les segments d'achat

#### Mobiliser et convaincre les décideurs et collaborateurs au sein de votre structure

- Identifier les freins liés à la dématérialisation des marchés publics
- Préparer l'argumentaire à utiliser auprès de vos interlocuteurs internes

#### Inciter les candidats à répondre par voie dématérialisée

- Tirer profit de toutes les opportunités pour communiquer auprès des entreprises
- Organiser des sessions d'information dans le respect des principes de la commande publique

- **Cas pratique**: convaincre un interlocuteur (interne ou entreprise) des avantages de la dématérialisation

#### Dématérialiser à toutes les étapes des procédures

- Mettre en œuvre la notification électronique
- Développer les échanges dématérialisés pendant l'exécution du marché
- Facturation électronique: initier le processus pour les marchés à bons de commande

#### Construire les outils de suivi et tableaux de bord de vos achats dématérialisés

- Evolution du taux de réponse électronique des entreprises
- Evaluer l'impact sur l'organisation achat de votre établissement
- Comment estimer les gains en termes de réduction des coûts?

## Mettre en œuvre une politique d'achat public performante

ND29  
7-8 déc. 2016

#### Négociation : les marges de manœuvre de l'acheteur public

##### Outils et procédures de dématérialisation

- Vos obligations au 1er janvier 2017
- Les apports des enchères électroniques inversées, du SAD et de la carte d'achat

##### Achats et maîtrise des dépenses publiques

- Les enjeux pour votre établissement
- Plan de retour à l'équilibre, mesures d'économies... Impact sur les achats ?
- Les leviers d'optimisation et de performance achat

##### Comment établir un diagnostic achat

- Recueil des données et cartographie des dépenses
- Les axes d'optimisation

##### Déterminer votre politique achat

- Définition des objectifs et des indicateurs
- La mise en place d'une démarche d'anticipation
- Le code d'éthique et de déontologie des achats

##### Mettre en place un plan d'action opérationnel

- La classification des chantiers achat
- L'accompagnement au changement
- La mise en œuvre et le suivi du plan d'action

##### Evaluer et suivre vos fournisseurs

- Définir des critères pertinents
- Etablir une grille d'évaluation

- **Cas pratique** : définir des indicateurs de performance achats

- **Retour d'expérience sur l'adaptation des méthodes d'achat du privé au secteur public**

## Créer et organiser un service achat performant dans le secteur public

2555  
NOUVEAU 7-8 déc. 2016

#### Définition et enjeux de la professionnalisation des achats

- L'achat public aujourd'hui et demain (enjeux juridiques et économiques)
- Opportunités et risques des achats
- La politique achat, une feuille de route indispensable
- **Atelier participatif** : c'est quoi l'achat ?

#### Le métier d'acheteur

- Rôle, missions et activités
- La valeur ajoutée de l'achat, au-delà du cost-killing
- Une fonction interdépendante

- **Cas pratique** : construire une stratégie d'achat

#### Les achats, une conduite du changement

- Analyse des acteurs et stratégies d'action
- La place des assistances à maîtrise d'ouvrage
- Quelques prérequis techniques à maîtriser (nomenclature, indicateurs-clés)

- **Atelier participatif** : êtes-vous prêt-e pour le changement ?

#### (Ré-)interroger l'organisation et les processus

- Les différents types d'organisation
- L'enjeu de la dématérialisation
- Pilotage et achat (résultats, activité, etc.)

- **Cas pratique** : mon organisation, forces et faiblesses

#### Réussir sa stratégie de réforme

- Maîtriser la gestion de projet
- Les outils de communication

- **Cas pratique** : construire ma campagne de communication

#### La « richesse » humaine, clé de voûte des achats

- La formation interne
- L'apport des compétences extérieures
- Echanges, réseaux et benchmarks

## Indicateurs et tableaux de bord de vos achats publics

PW08  
7-8 déc. 2016

#### Construire votre tableau de bord pour suivre les procédures d'achat et affirmer le rôle central du service des marchés

- Structurer votre démarche pour faciliter la cohésion entre objectifs, plans d'action et mesure de la performance
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage de la fonction achat/marchés

#### Mesurer l'impact des achats sur la gestion budgétaire

##### Construire vos tableaux de bord: les différents types de tableaux de bord achats et le choix des indicateurs

- Evaluation et planification des besoins
- Evaluation de la qualité des processus (gestion des achats, des procédures de marché...)
- Evaluation de la qualité des produits et des prestations
- Evaluation du respect des engagements fournisseurs
- Evaluation du gain par les achats

- **Cas pratique**: choisir les indicateurs pertinents de mesure de la qualité du processus achat / approvisionnement

##### Quelle méthodologie adopter dans la construction d'un tableau de bord

- Paramétrage
- Recensement des indicateurs
- Conditions de réussite
- Maquettage du tableau de bord achats
- Elaboration des indicateurs

#### Savoir évaluer la performance des acheteurs

### Accompagner les services dans la définition des besoins

- Méthode pour la formalisation du besoin
- Méthode pour l'évaluation des offres

### Maîtriser l'expression et l'analyse fonctionnelle du besoin

- Les méthodes d'expression fonctionnelle du besoin
- Les grands principes de l'analyse fonctionnelle du besoin
- Les outils de l'analyse fonctionnelle du besoin

■ **Cas pratique:** recenser vos besoins et réaliser une analyse fonctionnelle

### Réduire les coûts grâce à l'analyse de la valeur

- Les différentes phases de l'analyse de la valeur
- Outils d'identification et de suppression des surcoûts

■ **Cas pratique:** effectuer l'analyse de la valeur de dépenses courantes récurrentes

### Rédiger le CCTP sous forme de cahier des charges fonctionnel

- Formaliser les fonctions avec leurs critères
- Présenter votre CCTP en Cahier des charges fonctionnel
- Maîtriser les techniques de cotation fonctionnelle

■ **Cas pratique:** rédiger un cahier des charges et définir des critères de pondération

### Analyser les réponses des fournisseurs à votre offre

- Structure des coûts
- Choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

■ **Cas pratique:** analyser des offres à partir d'un cahier des charges

### Employer les critères de la valeur technique et des qualités fonctionnelles

- Degré de précision dans le contenu du critère
- Exprimer la valeur technique
- Apprécier les qualités apportées par les offres

### Prévoir le mode d'appréciation des critères retenus

- Construire les échelles
- Élaborer les grilles de notation

■ **Cas pratique:** déterminer les critères sur de nombreux exemples de marchés

### Quid des critères financiers: prix et coût d'utilisation

- Quel poids leur donner par rapport aux critères qualité
- Choisir la bonne formule de notation du prix et de réduction des délais

### Présentation de méthodes de pondération des critères

- Connaître les différentes méthodes suivant l'importance du marché
- Analyser les conséquences concrètes de la pondération utilisée

■ **Cas pratiques:** pondérer des critères sur des exemples de marchés

### Evaluer la réponse aux critères déterminés

- Etablir une notation équitable et sûre juridiquement
- Justifier et sécuriser vos choix

### La détection des OAB

- L'obligation de détection
- Les 3 principales méthodes

■ **Cas pratique:** analyses de marchés proposés par les participants

### Du développement durable aux achats publics durables

#### Le cadre réglementaire et le développement durable

- Détermination des besoins
- Elaboration du cahier des charges: les spécifications techniques et conditions d'exécution
- Sélection des candidatures et choix des offres
- Allotissement et achats groupés

#### La qualité écologique des produits et services

- Le cycle de vie des produits et services
- Les écolabels et référentiels recensés par le PNAAPD
- Les systèmes de management environnemental

■ **Cas pratique:** analyser des dossiers de consultation pour des marchés éco responsables

#### Identifier les meilleures pratiques d'achat public responsable

- Les réalisations de collectivités territoriales
- Exemples de CCTP / CCAP / RC incluant des considérations relatives à l'environnement

#### Modalités pratiques d'insertion d'exigences environnementales et sociales

- Déroulement d'un marché responsable
- Sources d'information et guides utiles pour mettre au point un marché durable
- Logique de construction du dossier de consultation

■ **Cas pratique:** construire des dossiers de consultation pour des marchés responsables

#### L'évolution du métier d'acheteur public face aux nouveaux enjeux de l'achat public responsable

### Élargissement du champ d'application de la négociation: les leviers d'action du nouveau cadre réglementaire

#### Identifier la position des acteurs publics dans la négociation

- Identifier votre marge de manœuvre
- Les relations acheteurs publics-fournisseurs: quels rapports de force, quelles stratégies?
- Le profil de l'acheteur: les quatre types de négociateurs

#### Outils et moyens pour optimiser votre négociation

- La PNL, l'approche gagnant/perdant et gagnant/gagnant...
- La rentabilité de la négociation: la courbe de Pareto

#### Les clés pour bien préparer la négociation

- Identifier les points majeurs discutés en négociation
- Les clauses techniques et financières à négocier: l'environnement du prix d'achat

#### Maîtriser toutes les étapes du déroulement de la négociation

- Construire votre argumentation
- Prévoir les objections et les situations de blocage

#### Assurer le suivi des termes de la négociation lors de l'exécution des marchés

- **Cas pratique:** exercices de mise en situation de négociation
- Techniques de questionnement
- Expression de l'argumentaire
- Pilotage de la négociation
- Conclusion de l'accord

**Intégrer les spécificités de la fonction d'assistant(e) marchés publics**

**Appréhender les bases des marchés publics pour gagner en autonomie**

- Enjeux et principes fondamentaux de l'achat public
- Les différents types de procédures et le langage juridique

■ **Cas pratique:** analyser différentes procédures de marchés publics

**Optimiser l'organisation de la commission d'attribution des marchés**

- Récupérer les offres et présenter des rapports
- Mettre en œuvre les plannings
- Mettre en place et utiliser des outils de suivi

**Communiquer et informer vos interlocuteurs de manière adaptée**

- Répondre aux demandes des candidats
- Rédiger les courriers destinés aux candidats

■ **Cas pratique:** préparer la notification d'un marché et répondre aux candidats

**Maîtriser la rédaction des documents**

- Les points clés de la rédaction des avis d'appel public à la concurrence
- Établir un rapport d'analyse des offres
- Améliorer la rédaction des courriers, notes internes et compte rendus

**Assurer le suivi administratif des marchés publics**

- Réceptionner et ouvrir les plis
- Contrôler et suivre la bonne exécution des marchés
- Assimiler les notions de suivi financier
- Classer, ranger et archiver les documents

■ **Cas pratique:** établir le planning complet d'un marché

**Connaître les textes applicables aux marchés d'assurance**

- Le cadre réglementaire relevant du droit privé
- Les procédures de marchés publics

**Comment établir vos contrats d'assurance**

- Quelles sont les procédures applicables aux marchés d'assurances
- Les modalités pratiques de consultation des entreprises
- Les pièces constitutives d'un marché: acte d'engagement, CCAP
- Les formalités de conclusion du marché: approbation, signature, notification et effet exécutoire

**Le déroulement et l'arrivée à terme des contrats d'assurance**

- Avenants et marchés complémentaires
- Conditions de résiliation par l'assureur ou la personne publique
- Les procédures applicables aux marchés d'assurance

■ **Cas pratique:** rédiger le dossier de mise en concurrence

- Les formalités de mise en concurrence à respecter: rôles du CCAG et CCAP, mise en œuvre du règlement de la consultation

- Les aspects techniques à prendre en compte dans la définition du besoin: élaboration du cahier des charges, jugement des dossiers par les assureurs, durée des contrats

**Analyser et sélectionner les offres**

- Mener une analyse comparative
- Conduire une procédure négociée
- Les décisions d'affectation des marchés d'assurance

**La régularisation du contrat d'assurance**

**Les transformations du marché français de l'électricité et du gaz**

- Les activités concurrentielles
- Les activités de service public
- La Commission de régulation de l'énergie
- Le Médiateur de l'énergie

**Les achats d'électricité et de gaz soumis aux règles de la commande publique**

- Les offres réglementées et les offres de marché
- Les dates butoir programmées pour les contrats d'électricité
- Les dates butoir programmées pour les contrats de gaz
- Le sort des contrats aux tarifs réglementés

**Les documents constitutifs d'un marché public d'énergie**

- Le dispositif du contrat unique
- Les conditions standard de livraison et le contrat de livraison direct
- La référence aux conditions générales de vente du fournisseur
- La spécificité du CCTP

**Les préalables à la passation des marchés publics d'énergie**

- Connaître l'environnement économique
- Évaluer ses besoins
- Déterminer sa clause de prix
- Optimiser ses modalités d'achat

■ **Atelier rédactionnel d'un dossier de consultation des entreprises**

**Le choix de l'offre et l'exécution du marché public d'énergie**

- La sélection des candidatures et des offres et les possibilités d'abandon de procédure
- L'organisation du changement de fournisseur
- La fiscalité de l'énergie
- Les responsabilités en cas de défaillance des opérateurs

**L'expression des besoins**

- Les principes
- Les pièges à éviter
- Les outils à la disposition des acheteurs

**Le cadre réglementaire applicable aux marchés d'informatique**

- Les textes applicables
- Présentation et décryptage du CCAG TIC

**Sécuriser la rédaction de vos marchés publics d'informatique**

- Variété d'objet, diversité des partenaires, évolution technologique des produits
- Rédiger vos DCE

**Présentation et spécificités des différents marchés d'informatique**

- Achat et maintenance de matériels
- Concession de droit d'utilisation de Logiciel standard
- Développement de Logiciel spécifique

■ **Cas pratique:** analyser un marché de concession de droit d'utilisation de Logiciel standard

**Choisir la procédure la plus adéquate et connaître les règles de publicité et de mise en concurrence**

- La procédure de dialogue compétitif
- Panorama des autres procédures existantes

**Sélection des candidats et analyse des offres**

- Les critères de sélection des offres
- Exemples de critères pour les différents types de marchés

**Exécution des marchés publics d'informatique: avenants, pénalités, litiges**

**Conditions d'utilisation du partenariat d'innovation**

- Définition et objectifs du contrat de partenariat
- Conditions de recours et domaines réservés d'innovation avec ou sans R&D
- Identification des différences avec la procédure de dialogue compétitif, la procédure concurrentielle et avec la procédure négociée

**Maîtriser les modalités de passation**

- Identifier les règles juridiques spécifiques
- Comprendre le déroulement chronologique de la procédure de passation du contrat
- Organiser et optimiser le mode de passation de la procédure choisie
- Minimiser les risques juridiques et techniques de la consultation

**Maîtriser les modalités d'exécution du contrat de partenariat**

- Mono attributaire avec phasage de conception et phasage d'acquisition
- Multi attributaire dans le cadre du contrat individualisé avec phasage de conception et phasage d'acquisition
- La gestion des risques dans l'exécution durant le phasage de conception (innovation avec ou sans R&D)

**Identifier les points de vigilance propre au contrat de partenariat (pièces du dossier de consultation)**

- Avis de publicité
- Règlement de la Consultation
- Cahier des charges technique
- Cahier des charges administratif
- Cadre de réponses

- **Cas pratique:** préparer les grandes étapes du déroulement d'une consultation et de l'exécution du contrat

**Définir les objectifs et les besoins pour chacune  
des deux procédures**

- Choisir et justifier la procédure la mieux adaptée
- Rechercher le meilleur montage contractuel

**Introduire les spécificités de chaque procédure dans  
l'élaboration du DCE et la sélection des candidatures**

- Règlement de la consultation
- Cahier des charges
- Cadre de propositions et cadre de réponses
- Rédaction de l'avis et du cadre de candidatures

**Optimiser la phase de dialogue ou de négociation**

- Préparer l'organisation de la procédure et établir des critères de candidature
- Gérer les discussions pour préciser les besoins et obtenir les informations utiles des candidats tout en améliorant la relation fournisseur
- Respect de l'égalité entre les candidats et améliorer le dialogue entre Administration et candidats
- Demander des offres ou des propositions intermédiaires
- Clôturer le dialogue ou la négociation

**Sécuriser l'attribution du contrat**

- Etablir les critères sélection des offres, dont les critères prix/coûts
- Méthode de notation des offres
- Respect des règles de communication aux candidats évincés
- Gestion des risques

- **Cas pratique:** préparer les grandes étapes du déroulement de chaque procédure

**Maîtriser le cadre réglementaire des délégations de service public**

- Textes législatifs, jurisprudences nationale et communautaire
- Comment définir la délégation de service public à l'aide de critères objectifs

**Analyser les caractéristiques des principaux contrats de délégation de service public**

- Concession de travaux ou services publics
- Affermage
- Régie intéressée
- BEA avec convention d'exploitation non détachable

**Maîtriser les procédures de passation d'une DSP**

- Déroulement de la procédure
- Analyse des offres et choix du délégataire
- Négociation contractuelle et signature du contrat

**Les clauses essentielles à insérer au contrat de délégation de service public**

- Durée du contrat et périmètre du service délégué
- Rémunération du délégataire

**Comment rédiger un avenant et gérer la fin des contrats**

- Avenants de prolongation et de modification
- Les différents types de résiliation et l'éventuelle indemnisation du délégataire

- **Cas pratique:** renégocier et réaménager un contrat déficitaire

**Contrôler une DSP**

- Principes, objectifs et modalités d'exercice du contrôle annuel
- Recommandations pour la rédaction des clauses contractuelles

**Définition, caractéristiques et régime juridique**

**Réussir l'évaluation préalable de votre marché de partenariat**

- Comprendre l'enjeu et les différentes approches
- Définir les points à valider pour une évaluation préalable

**Construire et analyser une matrice des risques**

- Définition et rôle de la matrice des risques
- Construire une matrice au stade de l'évaluation préalable et au stade du dialogue compétitif

**La place de la maîtrise d'œuvre**

- Cas du transfert total de la maîtrise d'œuvre au partenaire privé
- Cas d'une gestion publique directe de la maîtrise d'œuvre du projet confié au partenaire privé

**Identifier les procédures et étapes de passation**

- Comment choisir la procédure adaptée au projet
- Rédaction des pièces nécessaires du DCE, définition des critères et sélection des offres

**Maîtriser les aspects financiers du marché de partenariat**

- Les éléments constitutifs de la rémunération du partenaire
- Le calcul du loyer versé au titulaire
- Identifier et définir les recettes de valorisation

**Sécuriser la rédaction de votre marché de partenariat**

- Les clauses essentielles sur la construction conception et l'exploitation maintenance
- Les modalités de variation du marché public
- Encadrer les pénalités
- Les cas de résiliation et les conséquences indemnitaires
- La mise en régie
- Les contrôles sur la cession du marché

**Les risques de contentieux liés au marché de partenariat**

**Maîtriser la procédure de consultation des maîtres d'œuvre: cadre juridique et réglementaire**

- Les apports de l'ordonnance du 17 juin 2004 modifiant la loi MOP
- Connaître les modalités du cadre réglementaire de la commande publique

**Réussir la sélection des candidats au concours de maîtrise d'œuvre**

- La composition du jury
- L'étude des dossiers de candidatures par le jury

**Construire et rédiger le dossier pour les MAPA et le dossier de concours**

- Les mentions obligatoires et nécessaires à intégrer
- Les pièces techniques à fournir aux candidats

**Comprendre et analyser les projets des candidats**

- L'anonymat des concours
- Les enjeux de la négociation avec le ou les lauréats
- L'audition des candidats, le classement des concurrents et la motivation du choix

**Connaître les responsabilités du maître d'œuvre**

- Les rôles et responsabilités du maître d'œuvre
- Quels documents doit-il fournir au maître d'ouvrage

**Analyser les éléments de mission du maître d'œuvre**

**Assurer le suivi et l'exécution d'un marché de maîtrise d'œuvre pour se prémunir de tout litige**

- Les éléments à contrôler avant le début des travaux et pendant l'exécution
- Les acomptes de maîtrise d'œuvre et le pilotage du solde du marché

*Journée préalable (JP)*

**Initiation aux marchés publics de travaux**

*Formation (F)*

**Rappel du cadre réglementaire des marchés publics de travaux**

**Organiser le choix des intervenants à l'acte de construire**

- Réussir la consultation de maîtrise d'œuvre
- Fixer la mission de la maîtrise d'œuvre et des autres intervenants

**Définir la procédure la plus adaptée au projet et organiser la consultation**

**Sécuriser le choix du titulaire et la notification du marché**

- Apprécier les candidatures et les offres
- Notifier le marché et appréhender les situations de recours
- Préparer le lancement des travaux

**Optimiser la gestion financière du marché**

- Régler l'avance facultative
- Effectuer la retenue de garantie
- Garantir les délais de paiement des acomptes
- Assurer le paiement direct du sous-traitant

**Piloter l'exécution des prestations et gérer les modifications**

- Superviser la mission des intervenants
- Maîtriser les dispositions propres à la sous-traitance
- Gérer l'augmentation ou la diminution de la masse des travaux
- Appliquer les pénalités
- Identifier les moyens d'arrêter les opérations avant la fin des travaux

**Fin du marché : application du CCAG-travaux**

Entités anciennement soumises à l'ordonnance de juin 2005 **2554**

**NOUVEAU** 9 déc. 2016

**Les nouvelles obligations en matière de publicité et de mise en concurrence**

**Les nouvelles règles de participation aux marchés**

- Nouveaux motifs et procédure contradictoire d'exclusion
- Plafonnement du CA annuel exigible et allègement du dossier de candidature
- Le dispositif « dites-le nous une seule fois » et le DUME

**Les nouvelles règles de sélection des offres**

- Critères de choix des offres, OAB, nouveau régime des offres irrégulières
- L'examen des offres avant les candidatures
- Choix de l'offre économiquement la plus avantageuse en cas d'allotissement
- Nouveau régime d'information des candidats évincés

**Connaître les nouvelles règles d'exécution des marchés publics**

- Modifications en cours de marché, avenants et clauses de réexamen
- Régime des travaux supplémentaires, modifications imprévisibles et substantielles

**Les nouvelles procédures du décret du 25 mars 2016**

Les accords-cadres en pratique **AR10JC**

9 déc. 2016

- **Cas pratique :** évaluer la pertinence de recourir à un accord-cadre
  - Besoins adaptés à un accord-cadre: répétitifs et non déterminés en volume
  - Environnement concurrentiel: risque d'ententes
  - Accord-cadre ou marché à bons de commande?

- **Cas pratique :** identifier et maîtriser les différentes phases de la procédure d'un accord-cadre et des marchés ultérieurs
  - Expression des besoins: fidélité et dérogation possible
  - La sélection des fournisseurs parties à l'accord-cadre
  - La passation et la gestion des marchés ultérieurs: souplesses et contraintes

- **Cas pratique :** élaborer les documents de l'accord-cadre en toute sécurité juridique
  - Les différents éléments constitutifs (lots, forme des prix, durée)
  - Les critères de sélection des candidatures et des offres
  - Les documents de la consultation

Sécuriser vos avenants et modifications de marchés publics **CC06**

9 déc. 2016

**Identifier les différents moyens de modifier un contrat**

**Dans quelles conditions faire un avenant**

- Evaluer l'objet de l'avenant
- Régler les litiges à l'aide de l'avenant

**Rédiger et mettre en œuvre un avenant**

- Quels sont les modalités de signature
- Identifier les particularités liées aux MAPA

**Prévoir les modifications en amont**

- Envisager une définition plus rigoureuse du contrat initial
- Se poser la question de la pertinence d'un avenant
- Dans quels cas faut-il organiser un nouveau marché

- **Cas pratique :** étude de cas de jurisprudence

**Les différents organes de contrôle: identifier leur rôle et champ d'action**

- Le contrôle administratif
- La chambre régionale des comptes (CRC)

**Les risques pesant sur un avenant illégal**

- Devant le juge administratif
- Devant le juge pénal

## Le risque pénal dans les marchés publics

PF80

9 déc. 2016

### Identifier les risques pénaux liés à la commande publique

- Concussion (article 432-10 du Code pénal)
- Corruption active (article 433-1 et 2 du Code Pénal)
- Corruption passive et trafic d'influence (article 432-11 du Code Pénal)
- Prise illégale d'intérêts (article 432-12 du Code Pénal)
- Octroi d'avantage injustifié ou délit de favoritisme (article 432-12 du Code Pénal)

■ **Cas pratique:** analyse de jurisprudences et décisions de justice concernant la responsabilité pénale des acteurs de la commande publique

### Sécuriser les pratiques à chaque stade de la procédure

- Au stade du sourcing et de la préparation de la consultation
- Pendant le déroulement de la consultation
- Lors de l'exécution du marché

### Réagir face à une mise en cause pénale

- Comprendre le déroulement de la procédure
- Lancer les actions de défense de l'agent et/ou de l'établissement

## Les fondamentaux de l'achat public hospitalier

2298

9 déc. 2016

### Appréhender les dimensions de la fonction achat dans le secteur hospitalier

- L'environnement: économie de la santé, rôle des autorités de tutelles, expériences de mutualisation territoriale impulsées par les ARS
- Les objectifs du programme PHARE
- Organisations et évolutions de la fonction achat à l'hôpital: les rôles de chacun (cellule des marchés, référent-utilisateurs...)

### Les procédures de marchés publics et leur adaptation au secteur hospitalier

- Les marchés «classiques»
- Les procédures spécifiques
- Les apports du nouveau partenariat d'innovation pour les achats à l'hôpital
- Construction des procédures marchés: la gestion de projet

### Particularités des achats hospitaliers

- Pilotage et contrôle de gestion achat
- La qualité et la gestion des risques
- La logistique hospitalière: enjeux et spécificités
- L'importance de la mission approvisionnements à l'hôpital: circuit du médicament et traçabilité, les commandes sensibles...

## Élaborer un plan d'économies de vos achats publics

ND29JC

9 déc. 2016

### Comment mettre en œuvre un plan d'économies

- Quels sont les enjeux et les logiques d'un plan d'économies
- Établir vos axes stratégiques: économies ponctuelles ou durables
- Définir des objectifs chiffrés

### Adopter un mode de gouvernance adapté

- Identifier au sein de votre établissement les acteurs-clés pour la réussite du plan d'économies
- Savoir communiquer pour faire adhérer les services et la direction

### Évaluer et valoriser les bénéfices liés à la réduction des coûts

- Mesurer l'impact de votre plan d'économies sur l'efficacité de vos achats
- Intégrer les gains dans le budget global de l'établissement

■ **Cas pratique:** évaluer et prioriser les actions du plan d'économies

- Diagnostic
- Identification des marges de manœuvre
- Estimation des gains potentiels
- Définition des actions à mettre en œuvre
- Évaluation des économies réalisées

## Réaliser une cartographie opérationnelle de ses achats

3328

9 déc. 2016

### L'intérêt d'une cartographie des achats

- Qu'est-ce qu'une cartographie des achats
- Pourquoi réaliser une cartographie des achats: connaître pour analyser
- Comment structurer une cartographie en s'appuyant sur la loi de Pareto ABC

### Mener une démarche de cartographie des achats

- Le contexte: les fondamentaux communs à tous
- Le marketing achats: la personnalisation propre à la situation de chacun
- Les données à collecter, les entretiens à réaliser
- Les outils à utiliser
- Les indicateurs à élaborer

### Utiliser la cartographie des achats pour la mise en œuvre de son plan d'action

- Analyser les résultats de la cartographie
- Se comparer avec des établissements équivalents
- Concevoir un plan d'actions: priorités, moyens et déclinaison opérationnelle
- Suivre le plan d'actions: mesure de l'efficacité, corrections à apporter
- Capitaliser sur les actions et en tirer le bénéfice

## Atelier de rédaction d'un cahier des charges et d'analyse des offres

PF63JC

9 déc. 2016

### Rappel des étapes et techniques d'expression fonctionnelle du besoin

- **Cas pratique:** analyser des cas concrets issus de l'expérience des stagiaires
- **Cas pratique:** définir et valoriser au moyen d'un tableau Excel une pondération objective des critères entre qualité et coût
- **Cas pratique:** utiliser un tableau d'évaluation des réponses pour déterminer des formules de transformation de propositions financières en notes
- **Cas pratique:** identifier les segments d'achat les plus adaptés à l'utilisation de la méthode OPERA® (OPTimisation Et rationalisation des Achats)

## Maîtriser les outils de mutualisation de l'achat public

PF88

9 déc. 2016

### Connaître les différentes formes de mutualisation conventionnelle

- Le groupement de commandes
- Le conventionnement avec une centrale d'achat généraliste

### Choisir la mutualisation structurelle

- Les fondements réglementaires
- Présentation des outils juridiques existants

### Anticiper les conséquences de la mutualisation sur votre organisation

- Centralisation des achats
- Spécialisation des agents

### Mettre en place un groupement de commandes

- Les points de vigilance dans la rédaction de la convention constitutive
- Le choix du marché à bons de commande
- Le recours aux accords-cadres avec marchés subséquents

■ **Cas pratique:** analyse de plusieurs conventions constitutive de groupement

■ **Cas pratique:** retour d'expérience sur la création d'une centrale d'achat et son changement de statut, d'association à GIP

## Les clauses sociales dans les marchés publics

BZ06JC

9 déc. 2016

### Les dispositions du cadre réglementaire en termes de clauses sociales

- La condition d'exécution
- Le marché de services de qualification et d'insertion professionnelle
- Les marchés réservés
- L'insertion en critères de choix

### Choisir les marchés les plus adaptés à l'insertion de clauses sociales

- L'objet du marché
- La nature des prestations
- Le montant du marché
- La durée d'exécution

### Quels sont les critères de mesure des performances en matière d'insertion

- L'encadrement technique et le tutorat proposés par l'entreprise
- Les mesures prises par l'entreprise pour assurer ou faire assurer l'accompagnement socioprofessionnel
- Le dispositif de formation proposé par l'entreprise
- Le niveau de qualification professionnelle susceptible d'être atteint et les perspectives de pérennisation de l'emploi

- **Cas pratique:** réussir l'insertion de clauses sociales dans un appel d'offres

## Marchés négociés: adopter les bonnes pratiques

BC24JC

9 déc. 2016

### Maîtriser le cadre réglementaire des marchés négociés

#### Le déroulement des procédures de passation des marchés négociés: identifier votre marge de manœuvre

- Dans quels cas recourir aux marchés négociés et selon quelles règles de publicité et de mise en concurrence
- Le recours au marché négocié après appel d'offres infructueux
- Négocier: quand, quoi, avec qui, comment?
- Connaître les formes envisageables et les limites de la négociation

#### Comment traiter les réponses à un marché négocié

- La remise des offres
- La sélection des candidats
- Comment garantir l'égalité de traitement des candidats
- Comment veiller au respect de la transparence de la procédure

#### L'exécution des marchés négociés

#### Connaître vos responsabilités dans le cadre de marchés négociés

## Marchés publics et propriété intellectuelle sécuriser vos procédures

PF64

9 déc. 2016

### Les textes encadrant la propriété intellectuelle dans les marchés publics

- Commande publique et Code de la propriété intellectuelle
- CCAG-PI

#### Définir la notion propriété intellectuelle

- Les critères de définition d'une prestation intellectuelle
- Les différentes formes de protection des prestations intellectuelles
- Prendre en compte les questions de propriété intellectuelle dans la préparation de vos marchés

#### Sécuriser vos marchés avec le CCAG-PI

- Mise en concurrence, sélection des candidatures et des offres, choix du titulaire
- Les clauses spécifiques du CCAG-PI

#### Le droit de propriété intellectuelle dans les marchés publics

- Droits d'auteur et de cession
- Guide de choix des options du CCAG-PI
- Les problématiques de droit d'auteur dans les constructions publiques
- Les procédés pour prévenir les recours

- **Cas pratique:** rédiger une clause de cession des droits intellectuels

## SEMOP: nouvel outil de coopération public privé

2299

9 déc. 2016

### Maîtriser le cadre juridique de la SEMOP et réussir la passation

- SEMOP, un PPP institutionnel
- Activités et contrats concernés
- SEMOP, SPL et SEML
- Publicité et mise en concurrence
- DCE et documents de la consultation

### Structuration de la SEMOP: capital, gouvernance, actionnariat

#### La dimension financière de la SEMOP

- Typologie des apports
- Garanties
- Avances en compte courant
- Répartition des bénéfices et pertes

#### Organes de gouvernance et les modalités de contrôle

- Désignation des représentants des collectivités territoriales
- Contraintes et risques juridiques pour les élus
- Les contrôles exercés sur la SEMOP
- Contrôler l'exécution du contrat de la SEMOP et sanctionner le cas échéant l'opérateur

- **Atelier rédactionnel:** clauses types et points de vigilance des DCE, statuts et règlement intérieur

## L'essentiel des marchés de conception-réalisation

2476

NOUVEAU

9 déc. 2016

### La nature du contrat

- Un contrat dérogatoire au principe de la loi MOP
- Les cas de recours à la conception-réalisation et jurisprudence
- Un contrat dérogatoire « sans conditions » pour les organismes de logements sociaux

### La forme et la composition du groupement

- Un groupement avec une entreprise mandataire de par la nature du contrat
- L'importance de la candidature d'une équipe pluri-disciplinaire

### Les procédures « classiques »

- En appel d'offres restreint au-dessus du seuil communautaire
- Les spécificités propres aux pouvoirs adjudicateurs et entités anciennement soumises à l'ordonnance de 2005
- En MAPA en deçà du seuil communautaire

### Les procédures « complexes » associant la conception-réalisation avec d'autres montages contractuels

- La conception-réalisation et le dialogue compétitif
- La conception-réalisation et l'accord-cadre

- **Cas pratique :** procédure de conception-réalisation avec jury

## Panorama des contrats publics

PW19

9 déc. 2016

### Les formules contractuelles classiques

- Le marché public
- La concession

### Les formules contractuelles innovantes

- Définition
- Analyse des mécanismes contractuels disponibles

### Analyse des différents montages globaux

- Les différents montages globaux en droit de la commande publique en France
- Les principales réalisations en France et en Europe

### Marché de partenariat et marchés publics globaux : quelles différences ?

### Actualités des marchés publics : panorama des dernières jurisprudences

# BULLETIN D'INSCRIPTION

Un bulletin d'inscription par stage.

PF91

**INTERNET**  
Pré-réservation et inscription  
[www.comundi.fr](http://www.comundi.fr)

**E-MAIL**  
[inscription@comundi.fr](mailto:inscription@comundi.fr)

**COURRIER**  
COMUNDI  
Pôle Inscriptions Formation  
Immeuble Pleyad 1  
39, boulevard Ornano  
93200 Saint-Denis

**TÉLÉPHONE/FAX**  
01 84 03 04 60  
suivi de la touche 1  
01 84 03 05 58

Code du stage	Titre du stage	Nbre de jours	Date(s) de la session	Prix Net € HT

**Tarifs: 1 jour:** 995 €HT (1194 €TTC) - **2 jours:** 1595 €HT (1914 €TTC)  
**3 jours:** 2390 €HT (2868 €TTC) - **4 jours:** 2885 €HT (3462 €TTC) - **5 jours:** 3145 €HT (3774 €TTC)

**TOTAL € HT**  
**TOTAL € TTC**  
(TVA 20%)

Je suis abonné à une ressource documentaire WEKA et je bénéficie **d'une réduction de 15 %** sur mon inscription

\*Taux de TVA en vigueur

## PARTICIPANT

M./Mme : .....  
Fonction : ..... Service : .....  
Tél. : ..... Mobile : .....  
Fax : ..... e-mail : .....

## ÉTABLISSEMENT

Société / Établissement : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Tél : ..... Fax : ..... N° TVA intracommunautaire : .....  
Site web : .....  
Siret : ..... NAF/Activité : ..... Effectif à l'adresse : .....

### Responsable du suivi de l'inscription :

Nom : ..... Prénom : .....  
Fonction : ..... Service : .....  
Tél : ..... Fax : ..... e-mail : .....

### Responsable Formation :

Nom : ..... Prénom : .....

### Adresse de facturation (si différente ou prise en charge par organisme collecteur) :

Société / Établissement : ..... Dossier suivi par : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Tél : ..... Fax : ..... e-mail : .....

Référence à rappeler sur la facture : .....

En signant ce bulletin, j'accepte les conditions générales de vente disponibles sur le site internet

À.....,  
le.....

Cachet et signature

COMUNDI - SAS au capital de 2 000 000 euros - RCS Paris - 799 222 059 - SIRET 799 222 059 - NAF : 8559A - Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07 068 95 - Siège social : PLEYAD 1, 39, boulevard Ornano, 93200 Saint-Denis Cedex

Conformément aux dispositions de la Loi n°2004-801 du 6 août 2004, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de COMUNDI. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. Sauf opposition de votre part, ces informations peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange auprès d'autres sociétés partenaires.

