

PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS - DEPUIS LE RECENSEMENT DES BESOINS JUSQU'À L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

Pôle d'activité

GOUVERNANCE ET ORGANISATION

Formule

Présentiel

Prix/participant

550,00 €

Nombre max. de participants/session

20

Prix/session réservée

9.585,00 €

Prix/session sur-mesure

Contactez-nous

Durée de la formation

9 demi-jours (8h30-12h00)

Personne de contact

Patrick GILET Gestionnaire de dossiers clients - Gestionnaire IT

pgilet@erap-gsob.brussels

Détail de la formation

Matière incontournable de toute administration publique, les marchés publics font partie intégrante de la vie quotidienne des administrations et concernent, à des degrés divers, de nombreux agents. La présente formation a pour but de leur faire connaître dans les grandes lignes le fonctionnement de l'acte d'achat public et les règles applicables afin de participer eux-mêmes à la gestion de marchés publics.

Objectifs

L'objectif général de la formation est de permettre aux agents intéressés/concernés de connaître dans les grandes lignes le fonctionnement des marchés publics et les principes et règles applicables pour pouvoir participer eux-mêmes à une ou plusieurs étapes du "cycle de vie" d'un marché public. Cet objectif se décline en plusieurs sous-objectifs :

- Comprendre et pouvoir appliquer les principes de la législation sur les marchés publics
- Connaître les acteurs compétents, le circuit décisionnel et l'exercice de la tutelle
- Pouvoir choisir la procédure adéquate et la mettre en application
- Acquérir les clés nécessaires pour :
 - Réaliser une bonne analyse du besoin
 - Réaliser une prospection
 - Rédiger un cahier des charges adéquat, le publier ou inviter des opérateurs économiques à remettre offre selon les modalités prévues par la législation
 - Sélectionner des soumissionnaires
 - Régulariser des offres ou négocier
 - Analyser des offres et attribuer un marché
 - Contrôler la bonne exécution du marché et réagir en cas de défaut au niveau de l'exécution
- Identifier les principales sources de contentieux pour pouvoir les prévenir
- Pouvoir retrouver aisément les règles

Public cible

La formation s'adresse aux agents de niveau A, B ou C des pouvoirs locaux (communes, CPAS, zones de police) ou régionaux (OIP, SPRB) bruxellois qui peuvent être amenés à rédiger des cahiers des charges, à attribuer des marchés publics et / ou à en surveiller la bonne exécution. Du fait que le programme intègre les récentes modifications législatives, celui-ci s'adresse non seulement aux agents nouvellement en contact avec cette matière, mais également à ceux qui souhaitent une mise à jour.

Méthodes pédagogiques

L'approche pédagogique proposée s'attache à rendre le contenu de formation accessible malgré sa technicité: le formateur analyse des cas pratiques ou invite les apprenants à les résoudre ; il évalue les acquis de formation par des exercices récapitulatifs, des sondages ou par des séances de questions-réponses.

Le formateur a recours à l'intelligence collective du groupe : les connaissances préalables et l'expérience professionnelle des apprenants sont sans cesse mobilisées ; les exercices (réalisés en sous-groupes) sont corrigés collectivement.

La formation suit un rythme approprié à la formule en présentiel ou en distanciel et inclut des pauses régulières.

Les supports sont complets, fournis sous forme de syllabus utilisable après la formation. S'y retrouvent des références à la législation et au contentieux ainsi que des liens vers des sites d'information.

Le formateur a recours à des outils de formation innovants qui favorisent la participation des apprenants et sollicitent leur attention régulière.

Contenu

Les principes de base des marchés publics

- Introduction expliquant la philosophie et les objectifs des marchés publics
- Les différentes parties prenantes aux marchés publics
- Qui est soumis aux marchés publics
- Les principes généraux d'application
- Les cas d'exclusion des marchés publics
- Usage des langues dans le contexte bruxellois
- Les instances et procédures de contrôle
- La réglementation et son champ d'application
- La typologie des marchés publics
 - Les types de marchés : travaux, services, fournitures, marchés mixtes
 - Le régime des services sociaux et spécifiques
 - Comment déterminer le type de marché

Estimation de la valeur du marché, modes de passation et achats groupés

- Estimation de la valeur du marché
- Les différents types de procédures
 - Conditions nécessaires ou suffisantes de leur application, leurs différences, leurs utilités respectives
 - Les marchés publics de faible montant
 - Procédure négociée sans publication préalable.
 - Procédure concurrentielle avec négociation.
 - Procédure négociée directe avec publication préalable.
 - Procédures ouvertes
 - Procédures restreintes
 - Dialogue compétitif
 - Partenariat d'innovation
- Les accords-cadres
- Les centrales d'achat
- Les marchés conjoints nationaux et internationaux

Définition du besoin et prospection

- Les outils innovants (système d'acquisition dynamique, les enchères électroniques, le système de qualification)
- La détermination du besoin comme étape incontournable
- La prospection
- Les conflits d'intérêt et les conduites illicites
- Le marché à faible montant

Le cahier spécial des charges

- La rédaction du CSC
 - La durée du MP
 - Les reconductions
 - Les tranches
 - Les options et variantes
 - Les lots et les postes
 - Les différents seuils
 - Les modes de fixation des prix
 - Les annexes du MP
- La partie contractuelle du CSC
 - Les clauses à prévoir
 - Fonctionnaire dirigeant
 - La sous-traitance
 - Le cautionnement
 - Les droits intellectuels
 - Les plans, documents et objets
 - La conformité de l'exécution
 - Les clauses de réexamen obligatoire
 - La garantie
 - Les particularités propres aux MP de travaux
 - Les particularités propres aux MP de fournitures
 - Les particularités propres aux MP de services
 - Les réceptions
 - Le paiement
 - Les clauses optionnelles
 - Les clauses durables
- Réserver un marché à un champ restreint d'opérateurs économique
- La sélection qualitative
- Les critères d'attribution
- La pondération, fourchette, classement
- La détermination de la méthodologie de classement
- La description technique et fonctionnelle du marché
- Les documents à exiger du soumissionnaire

Le lancement de la procédure

- Invitation à remettre offre/ publication du marché pour les différents marchés (sans publication préalable, avec publication, ..)
- La dématérialisation des procédures
- La plateforme E-procurement
- Les règles à respecter dans la phase précédant le dépôt de l'offre/candidature
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade (et comment les prévenir)
- La réception et l'ouverture des offres/candidatures
- Les règles à respecter dans la phase précédant l'attribution
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade (et comment les prévenir)

L'examen des offres

- Comment examiner les offres/candidatures et attribuer le marché
- La validité de l'offre et les causes d'irrégularité
- La vérification des prix
- La négociation
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade
- Le choix de l'adjudicataire
- Le rapport d'examen des offres et la décision motivée d'attribution

La conclusion et l'exécution du MP

- Les formalités relatives à la décision d'attribution
- Information des soumissionnaires : quelles contraintes
- L'exécution du marché : le champ d'application de l'A.R. et le régime des dérogations
- L'exécution du marché
- Les motifs les plus habituels de contentieux à ce stade
- Les contentieux aux différents stades de la procédure

Disponibilité au catalogue

Disponibilité (sous réserve d'inscriptions suffisantes) et conditions garanties jusqu'au 01.05.2026 (dans les limites du subside disponible)