



CATALOGUE FORMATIONS INTRA

ACHETEURS

Nos formations

LE GROUPE ACHAT SOLUTIONS

Achat Solutions est le **1er Groupe français** prestataire de services et **éditeur de progiciels** à forte valeur ajoutée, spécialisé dans l'achat et les marchés publics à destination des acheteurs publics (Administrations, territoires et Santé) et des acteurs privés (maîtres d'œuvres, habitat social, laboratoires pharmaceutiques et fournisseurs de dispositifs médicaux).

Composé de **6 filiales nationales**, le Groupe possède également **2 offres transverses** que sont **AP2A**, organisme de formation **AW Solutions**, portail unique de services de dématérialisation dédiés aux achats publics.

NOS FORMATEURS

Fanny DELCOURT, consultante juridique

Fabien DURANTE-MALVY, consultant juridique

Timothé LALY, consultant juridique

Justine LAUER, consultante juridique

Zohair MAHJOUB, consultant juridique

Anthony PEPINOT, consultant juridique

Géraldine VIRASSAMY, consultante juridique

Stéphane VOLLE, consultant juridique

POUR VOUS INSCRIRE

Nous sommes à votre écoute au

04 67 03 01 91

ou bien par email sur **justine.lauer@ap2a.fr**



Nos formations

MODALITÉS DE NOS FORMATIONS

Public concerné

Ces formations s'adressent aux personnes travaillant dans les services achats/marchés publics. Il peut, selon votre organisation interne, s'adresser également aux personnes travaillant dans les services techniques et/ou opérationnels.

Prérequis

- Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine.
- Participer à la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics.

Durée et modalités d'organisation

- Durée de 7h/jour (3h30 la ½ journée), horaires et dates à définir avec le client
- Formation sur site, à distance ou à Grabels
- De 1 à 6 stagiaires

L'intervenant

Vous bénéficierez d'un interlocuteur unique, consultant(e) juridique et expert(e) en droit de la commande publique.

Info PSH : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'accueil et d'accompagnement de formation.

Référente handicap : Julie MOREAU
rh-groupe@achatsolutions.fr

Moyens et méthodes pédagogiques

- Moyens matériels requis : ordinateur, accès Internet, salle de formation (formation sur site), solution d'accès à distance (formation en ligne)
- Formation reposant sur l'alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques
- À la demande, nous vous envoyons une convention de stage, suivie d'une attestation de présence.

Modalités d'évaluation

- Mises en situation pendant la formation
- Evaluation des acquis de la formation sous forme de QCM
- Mesure de la satisfaction des stagiaires sur le déroulement de la formation, suivi de l'envoi automatique d'une attestation de formation

Tarifs et contact

- Tarifs disponibles sur demande
- Contact : justine.lauer@ap2a.fr



1 La réglementation générale des contrats publics

initiation ou expert



Réglementation des marchés – les indispensables

RG01

Objectif – 2 jours

Acquérir et/ou mettre à jour les notions essentielles de la réglementation des marchés pour permettre aux rédacteurs et/ou opérationnels de rédiger les pièces d'un DCE, lancer et suivre les procédures de passation et avoir les bases de l'exécution d'un contrat.

Cette formation est proposée en initiation ou en perfectionnement. Elle peut également s'accompagner d'une 3e journée dédiée à la rédaction des pièces du DCE.

Rédaction des pièces constitutives d'un DCE

RG02

Objectif – 1 ou 2 jours

À partir d'exemples concrets, apprendre à rédiger les pièces administratives, techniques et financières indispensables (Pub, RC, AE, CCAP, CCTP, BPU/DQE ou DPGF...), leur structure, leurs clauses essentielles, visualiser les pièges à éviter, etc. afin de pouvoir choisir la meilleure réponse au besoin et assurer une bonne exécution des contrats.

Suivi de procédure

RG03

Objectif – 1 jour

À partir d'exemples concrets, il s'agira d'apprendre à effectuer le suivi complet d'une procédure de marché (publicité, dématérialisation des échanges, examen des plis avec rapport et PV, commissions, négociation, décisions et achèvement de procédure...).

Actualité réglementaire et jurisprudentielle des contrats publics

RG04

Objectif – 0,5 ou 1 jour

L'objectif est de faire le point sur les dernières évolutions du cadre juridique de la passation et de l'exécution des marchés et des concessions, à travers les grandes thématiques du moment (développement durable, dématérialisation, flambée des prix etc.), les jurisprudences récentes ainsi que des sujets de votre choix.

Sensibilisation des élus à la commande publique

RG05

Objectif – 0,5 jour

Présentation des principes de la mise en concurrence et des enjeux de leur respect (risque contentieux, financier, pénal...) dans un langage accessible et illustré. Comment piloter en toute sécurité ce levier d'optimisation financière et de concrétisation de vos projets !

Cette formation peut être proposée sur 1 journée en fonction du contenu à déterminer ensemble. Le format est ouvert aux études de cas.

2 La commande publique moderne

Maîtriser la dématérialisation de l'achat public

CPM01

Objectif – 1 jour

Présentation et discussion autour des règles et outils essentiels de la dématérialisation de l'achat public, afin d'accompagner vos structures dans le tournant du « tout numérique » amorcé en 2018 : sourcing, profil d'acheteur, e-DUME, signature, parapheur, contrôle de légalité, facturation, archivage, données essentielles...

Marchés et innovation

CPM02

Objectif – 1 ou 2 jours

Appréhender l'ensemble des outils à votre disposition pour faire de l'innovation un nouveau levier pour vos marchés, vecteur majeur de performances économiques et techniques.



Marchés et développement durable

CPM03

Objectif – 1 jour

Appréhender l'ensemble des nouvelles obligations s'imposant aux acheteurs en vertu de « l'objectif » de développement durable et maîtriser les outils juridiques pour les mettre en œuvre... et aller plus loin !



Legal Design et commande publique

CPM04

Objectif – 1 ou 2 jours

Appréhender la notion et les enjeux du « legal design » à travers des exemples pratiques et des clefs d'action pour introduire le legal design dans votre pratique (guides internes, rédaction des contrats...). La formation théorique d'une ½ journée peut s'accompagner d'une demi-journée d'ateliers dédié à la mise en pratique.



Intelligence artificielle et commande publique

CPM05

Objectif – 1 ou 2 jours

Comprendre le fonctionnement, les enjeux et le nouveau cadre réglementaire de l'intelligence artificielle, ses impacts sur la commande publique et appréhender les principales problématiques juridiques liées à sa montée en puissance.

Le format est ouvert aux cas pratiques et exercices dirigés.



3 Le volet « expression et recensement des besoins »

Sourcing : le levier de la performance achat

ACH01

Objectif – 0,5 ou 1 jour

Maitriser les outils et les méthodes de sourcing nécessaires à la sécurité juridique, la bonne évaluation du besoin, l'élargissement des fournisseurs potentiels ainsi que la traduction pertinente dans les cahiers des charges (spécificités techniques, variantes, critères d'attribution...).

Définition du besoin et appréciation des seuils

ACH02

Objectif – 1 jour

Comprendre la nécessité de l'existence d'une politique Achat (nomenclature, recensement et guides de procédures internes). Maitriser les règles d'appréciation des seuils afin d'éviter les détournements accidentels de procédure et traduire les besoins dans le cahier des charges avec des critères adaptés au choix de la meilleure offre.

Les critères des marchés (et des concessions)

ACH03

Objectif – 1 jour

Maitriser le cadre réglementaire du choix et de l'application des critères de sélection des candidatures et des offres, avec une attention particulière apportée aux critères du prix, de la valeur technique et de développement durable.



Rédiger une clause de réexamen

ACH04

Objectif – 0,5 ou 1 jour

À partir du cadre réglementaire et d'exemples pratiques, il s'agira d'appréhender la pertinence, les contraintes rédactionnelles et les interactions de la clause de réexamen avec son environnement contractuel.



Mutualisation des achats

ACH05

Objectif – 1 jour

Mettre en place un groupement de commandes efficace et juridiquement sécurisé dans une démarche d'optimisation des achats. Être en mesure d'assumer le rôle d'un coordonnateur, de rédiger une convention de groupement et d'exécuter les marchés conclus.

4 Les procédures de passation

principes et mise en pratique

Sécuriser les achats de faible montant

PASS01

Objectif – 1 jour

Savoir choisir la procédure, le formalisme et le contenu du contrat pertinents pour les achats de faible montant (inférieurs à 40 000€ HT) afin de signer un marché efficace et juridiquement sécurisé.

Les procédures adaptées

PASS02

Objectif – 1 ou 2 jours

Acquérir la logique juridique des procédures adaptées afin de pouvoir les optimiser en toute sécurité, à travers trois axes principaux : préalables au lancement ; formalisme approprié ; négociation maîtrisée. Des ateliers pratiques peuvent permettre d'approfondir ces principes (lister les outils pertinents, simplifier les démarches, rédiger des documents minimalistes...).

Les procédures formalisées : appel d'offres, procédure avec négociation et dialogue compétitif

PASS03

Objectif – 1 ou 2 jours

Acquérir la logique juridique et le fonctionnement des différentes procédures formalisées afin de pouvoir les optimiser en toute sécurité. Des ateliers pratiques peuvent permettre d'approfondir ces principes (rédiger des documents formalisés : RC, Acte d'engagement, CCAP/CCTP, cadre de mémoire technique...).

Les accords-cadres

PASS04

Objectif – 2 jours

Acquérir une vision claire de l'intérêt et des règles spécifiques aux accords-cadres à bons de commande, à marchés subséquents, mixtes et composites. Maîtriser la rédaction des pièces contractuelles, la gestion des bons de commande et la remise en concurrence des marchés subséquents.

Le système d'acquisition dynamique

PASS05

Objectif – 1 jour

Acquérir une vision claire de l'intérêt et des règles spécifiques aux systèmes d'acquisition dynamique. Maîtriser la publicité et la rédaction du DCE, la gestion des candidats pendant la durée de vie du système et la mise en concurrence des marchés spécifiques.



La négociation

PASS06

Objectif – 2 jours

Maîtriser les enjeux juridiques et stratégiques de la négociation. Développer des techniques efficaces et optimiser ses contrats en alliant conformité, performance économique, qualité d'exécution et renforcement des relations avec les fournisseurs.



5 Atelier préparation de l'achat et rédaction des pièces

À partir d'une fiche navette simple et réutilisable, la commande publique et les services techniques définissent ensemble les caractéristiques principales de leurs consultations à venir. Nous pourrons alors en séance détailler les spécificités de votre dossier de consultation et en rédiger les pièces administratives (hors CCTP) ainsi que l'avis de publicité.

Rédaction des marchés de maîtrise d'œuvre

SPE01

Objectif – 2 jours

Définir le cadre juridique et opérationnel complexe de la maîtrise d'œuvre, et rédiger les pièces.

Rédaction des marchés de travaux

SPE02

Objectif – 2 jours

Définir le cadre juridique et opérationnel des marchés de travaux (CCAG-Travaux 2021 ou norme AFNOR), et rédiger les pièces.

Rédaction des marchés de prestations intellectuelles

SPE03

Objectif – 2 jours

Définir le cadre juridique et opérationnel des marchés de prestations intellectuelles, et rédiger les pièces.

Rédaction des marchés de fournitures et services

SPE04

Objectif – 1 jour

Définir le cadre juridique et opérationnel des marchés de fournitures et de services courants, et rédiger les pièces.

Rédaction des marchés d'informatique

SPE05

Objectif – 1 jour

Définir le cadre juridique et opérationnel des marchés d'informatique et autres techniques de l'information et de la communication, et rédiger les pièces.

Rédaction des marchés d'énergie

SPE06

Objectif – 1 jour

Définir le cadre juridique et opérationnel des marchés de fourniture d'énergie (électricité et gaz), et rédiger les pièces.

6

Les nouveaux CCAG

Le CCAG-Travaux

CCAG01

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés de travaux de bâtiment ou d'infrastructure soumis au CCAG-Travaux 2021.

Le CCAG-Fournitures courantes et services

CCAG02

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés de fournitures ou de services soumis au CCAG-FCS 2021.

Le CCAG-Techniques de l'information et de la communication

CCAG03

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés de fournitures ou de services soumis au CCAG-TIC 2021.

Le CCAG-Prestations intellectuelles

CCAG04

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés de services de prestation intellectuelle soumis au CCAG-PI 2021.

Le CCAG-Maîtrise d'œuvre

CCAG05

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés de services de maîtrise d'œuvre soumis au nouveau CCAG-MOE.

Le CCAG-Marchés industriels

CCAG06

Objectif – 1 jour

Maitriser le dispositif contractuel des marchés industriels soumis au CCAG-MI 2021.

7

Le volet « exécution »

Exécution administrative et financière des marchés

EXE01

Objectif – 2 jours

Maîtriser les différentes phases de l'exécution technique, du démarrage jusqu'à la réception (ou résiliation), y compris les modifications et garanties du contrat. Maîtriser les règles de l'exécution financière : variation des prix, règlement des comptes, avances et retenues, paiement direct, autoliquidation de la TVA, cession et nantissement de créances...

Ces aspects peuvent être approfondis dans le cadre de formations dédiées : 2 jours consacrés à l'exécution administrative et/ou 2 jours consacrés à l'exécution financière.

Cotraitance et sous-traitance

EXE02

Objectif – 1 jour

Maîtriser le cadre juridique de la co-traitance et de la sous-traitance à travers leurs aspects techniques (agréments, relations contractuelles, responsabilités...) et leurs enjeux financiers, notamment les modalités particulières de règlement des comptes.

Les modifications des marchés en cours

EXE03

Objectif – 1 jour

Maîtriser les conditions de recours ainsi que les modalités de calcul de l'impact financier des différents cas de modifications du contrat sans remise en concurrence. Mesurer l'impact juridique des évènements extérieurs sur le contrat.



8 Les marchés complexes

Les marchés de travaux de A à Z

EXP01

Objectif – 2 ou 3 jours

Maitriser les marchés de travaux depuis la définition du besoin jusqu'à la réception. Acquérir une vision stratégique et proactive de la gestion des marchés de travaux, en se concentrant sur les défis à relever et les pratiques innovantes.

Les marchés de maîtrise d'œuvre

EXP02

Objectif – 2 jours

Acquérir une vision claire du cadre juridique et opérationnel complexe des marchés de maîtrise d'œuvre : contenu des missions, concours et procédures négociées, propriété intellectuelle, calcul de la rémunération, gestion en groupement, rôle à la réception, garanties etc...

Les marchés de conception-réalisation

EXP03

Objectif – 2 jours

Aborder sereinement la passation et l'exécution des marchés de conception-réalisation : cadrage opérationnel, détermination du besoin, points de vigilance, rédaction du cahier des charges, procédures pertinentes, exécution par phases, rémunération du titulaire...



Les marchés globaux de performance

EXP04

Objectif – 2 jours

Aborder sereinement la passation et l'exécution des marchés globaux de performance.



Les assurances dans les opérations de travaux

EXP05

Objectif – 1 jour

Comprendre les mécanismes assurantiels indispensables des opérations de travaux (décennale, dommages-ouvrages, tous risques chantier...). Identifier les garanties adaptées, trouver un assureur et optimiser la gestion des sinistres afin de sécuriser ses projets.



9

Les concessions et les contrats d'occupation domaniale

Les concessions : de la passation à l'exécution

CCN01

Objectif – 2 jours

Maîtriser la nouvelle terminologie et le nouveau cadre juridique des concessions. Identifier les enjeux propres à chacun des contrats de cette catégorie ainsi que la frontière avec les simples conventions d'occupation du domaine. Connaître les fondamentaux de leur passation d'après le code de la commande publique (CCP) et les risques juridiques associés, ainsi que les règles principales de leur exécution.



Les contrats d'occupation du domaine

CCN02

Objectif – 1 ou 2 jours

Maîtriser le nouveau cadre juridique des conventions d'occupation domaniale. Identifier les enjeux propres à chacun des contrats de cette catégorie ainsi que la frontière avec les contrats de la commande publique. Connaître les règles spécifiques de leur mise en concurrence d'après le code général de la propriété des personnes publiques (CG3P) et les risques juridiques associés, ainsi que les règles principales de leur exécution.

Cette formation peut être axée sur demande soit sur le domaine public uniquement soit sur les domaines public et privé.



10 Contentieux

Le contentieux des marchés administratifs

CONT01

Objectif – 1 jour

- Identifier les principales sources contentieuses, avant et après l'attribution.
- Apprécier l'intérêt des modes alternatifs de règlement amiable des litiges.
- Connaître les différents recours contentieux possibles devant le juge administratif (code de justice administrative) et le juge pénal.
- Jauger les grandes tendances de la jurisprudence du Conseil d'État.



Le contentieux des marchés privés

CONT02

Objectif – 1 jour

- Identifier les principales sources contentieuses, avant et après l'attribution.
- Apprécier l'intérêt des modes alternatifs de règlement amiable des litiges.
- Connaître les différents recours contentieux possibles devant le juge judiciaire (code de procédure civile) et le juge pénal.
- Jauger les grandes tendances de la jurisprudence de la Cour de cassation.

