

# Maîtriser et comprendre l'actualité des marchés publics

Cours Pratique de 1 jour - 7h  
Réf : ATZ - Prix 2024 : 710€ HT

Répondre, remporter et suivre un marché public demande des connaissances de la réglementation juridique. Cette formation abordera les évolutions récentes du droit et les dernières actualités réglementaires et jurisprudentielles, la connaissance de l'environnement et les outils pour améliorer vos pratiques.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître l'environnement juridique des marchés publics

Décrypter l'actualité

Analyser les conséquences pratiques des nouveaux textes et leurs impacts

Découvrir les perspectives d'évolution du cadre réglementaire

## TRAVAUX PRATIQUES

Apports théoriques, exercices pratiques, échanges et réflexions collectives.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

### 1) Connaître l'environnement juridique des marchés publics

- Analyser la réglementation juridique (Code de la Commande Publique).
- Identifier les structures soumises au Code.
- Reconnaître les principes et procédures.

*Travaux pratiques : Retrouver des articles dans le Code de la Commande Publique.*

### 2) Décrypter l'actualité

- Etudier les principaux textes juridiques et jurisprudentiels.
- Repérer les nouvelles mesures applicables.
- Reconnaître les modalités de passation et d'exécution d'un marché.
- Distinguer les mesures relatives aux délits.

### 3) Analyser les conséquences pratiques des nouveaux textes et leurs impacts

- Analyser les textes.
- Comprendre les enjeux et risques.
- S'adapter aux procédures.

*Travaux pratiques : Elaborer un plan d'actions à partir d'objectifs précis et réfléchis.*

### 4) Découvrir les perspectives d'évolution du cadre réglementaire

- Repérer les documents contractuels.
- Saisir les règles de sélection des offres.
- Echanger et répondre de manière dématérialisée.
- Compléter un DUME.
- Optimiser le sourcing.

## FINANCEMENT

Ce cours fait partie des actions collectives Atlas.

## PARTICIPANTS

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

## PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

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

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

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

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Suivre un marché.

*Travaux pratiques* : Echange et débat avec les participants sur la sélection des offres et l'attribution d'un marché.

## LES DATES

---

**CLASSE À DISTANCE**  
2024 : 22 avr., 08 juil., 21 oct.

**PARIS**  
2024 : 01 juil., 14 oct.

**LYON**  
2024 : 21 oct.

**AIX-EN-PROVENCE**  
2024 : 21 oct.

**ANGERS**  
2024 : 08 juil.

**BORDEAUX**  
2024 : 08 juil.

**VALENCE**  
2024 : 08 juil.

**CLERMONT-FERRAND**  
2024 : 08 juil.

**DIJON**  
2024 : 08 juil.

**GRENOBLE**  
2024 : 08 juil.

**LILLE**  
2024 : 21 oct.

**LIMOGES**  
2024 : 08 juil.

**MONTPELLIER**  
2024 : 08 juil.

**NANCY**  
2024 : 08 juil.

**NIORT**  
2024 : 08 juil.

**ORLÉANS**  
2024 : 01 juil.

**REIMS**  
2024 : 01 juil.

**NANTES**  
2024 : 21 oct.

**RENNES**  
2024 : 08 juil.

**PAU**  
2024 : 08 juil.

**BREST**  
2024 : 08 juil.

**CAEN**  
2024 : 08 juil.

**MARSEILLE**  
2024 : 08 juil.

**MULHOUSE**  
2024 : 08 juil.

**AVIGNON**  
2024 : 08 juil.

**SAINT-ÉTIENNE**  
2024 : 08 juil.

**LE MANS**  
2024 : 01 juil.

**ROUEN**  
2024 : 01 juil.

**SOPHIA-ANTIPOLIS**  
2024 : 08 juil.

**STRASBOURG**  
2024 : 08 juil.

**TOULON**  
2024 : 08 juil.

**TOULOUSE**  
2024 : 21 oct.

**TOURS**  
2024 : 01 juil.