MARCHÉS PUBLICS

Marchés publics niveau expert : sécuriser la procédure, négocier et piloter l'exécution

Passé le stade des procédures courantes, la difficulté change de nature : allotissement contesté, candidature irrégulière à régulariser, avenant qui frôle la modification substantielle, sous-traitance déclarée trop tard. Chaque arbitrage engage l'acheteur bien au-delà de la signature du marché. Quatre jours pour traiter les situations que les formations d'initiation laissent de côté. Le parcours couvre la stratégie d'achat et le sourçage, la rédaction du dossier de consultation, l'analyse des offres et la négociation, la modification des marchés en cours puis la défense d'une procédure contestée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
4 jours — 28 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 810 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs publics juristes de la commande publique et responsables achats disposant déjà d'une pratique confirmée des procédures de passation.

PRÉREQUIS
Une pratique confirmée de la passation des marchés publics est indispensable pour suivre ce niveau expert.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Construire une stratégie d'achat adaptée à la complexité du besoin
- Sécuriser les choix d'allotissement et de procédure
- Rédiger des critères de sélection opérants et vérifiables
- Analyser les offres et motiver les décisions de rejet
- Traiter les modifications de marché en cours d'exécution
- Anticiper les recours et préparer la défense de la procédure

03 Programme détaillé

M1 Stratégie d'achat et définition du besoin

- Décider avant de rédiger
- Conduire un sourçage sans fausser la concurrence
- Arbitrer entre allotissement et marché global
- Choisir entre accord-cadre marché à tranches et marché unique
- Articuler le besoin avec les objectifs sociaux et environnementaux
- Atelier : Construction de la stratégie d'achat d'un besoin technique difficile à allotir.

M2 Procédure et dossier de consultation

- Rédiger des pièces qui tiennent
- Choisir la procédure au regard du besoin et des seuils applicables
- Rédiger des critères de sélection opérants et vérifiables
- Articuler les pièces contractuelles sans contradiction
- Sécuriser la publicité et les échanges avec les candidats
- Cas pratique : Rédaction des critères d'attribution d'un marché de prestations intellectuelles.

M3 Candidatures offres et négociation

- Choisir sans se rendre attaquable
- Traiter les candidatures irrégulières et les demandes de régularisation
- Analyser les offres au regard des seuls critères annoncés
- Détecter et instruire une offre anormalement basse
- Conduire une négociation loyale et traçable
- Mise en situation : Négociation avec un candidat dont le prix paraît difficilement justifiable.

M4 Exécution et modification du marché

- Faire vivre le contrat sans le dénaturer
- Piloter les prix les délais et les pénalités
- Distinguer avenant admissible et modification substantielle
- Traiter la sous-traitance et la cession de créance
- Gérer les ordres de service et les interruptions d'exécution
- Cas pratique : Instruction d'une demande d'avenant qui élargit le périmètre initial du marché.

M5 Contentieux et sécurisation des décisions

- Se préparer à être contesté
- Identifier les recours ouverts aux candidats évincés
- Motiver un rejet de manière défendable
- Réunir les pièces utiles en cas de référé
- Traiter les demandes indemnitaires du titulaire
- Mise en situation : Défense d'une procédure attaquée par un candidat évincé devant le juge du référé.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 810 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr