

Marchés publics : analyser et sélectionner les offres

-Référence: **SP-46**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Définir des critères de sélection des candidatures et des offres
- Mettre en oeuvre les méthodes de notation adaptées
- Réussir le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsables des services marchés, acheteurs publics et toute personne participant à l'analyse des offres et des candidatures.

Programme

- **Identifier le cadre juridique**
 - L'importance d'une bonne définition des besoins.
 - La pondération obligatoire pour les marchés formalisés.
 - La possibilité du critère unique du prix.
 - Les conditions d'une simple hiérarchisation des critères.
 - Les critères interdits.
 - Travaux pratiques Elaborer des grilles de notation.
- **Sélectionner les candidatures**
 - Le rôle et la composition de la CAO (dans les collectivités territoriales).
 - Les informations pouvant être demandées aux candidats.
 - L'ouverture des plis et l'examen des candidatures.
 - La possibilité de demander aux candidats les pièces manquantes.
 - La vérification des informations et les renseignements remis.
 - L'appréciation des garanties professionnelles et financières.
 - L'analyse des candidatures : conformité ou rejet.

- Le cas particulier de la limitation du nombre de candidats admis.
- Travaux pratiques Elaborer des tableaux d'analyse de candidatures.
- **Analyser les offres**
 - La recevabilité de l'offre.
 - Les offres inappropriées, irrégulières ou inacceptables.
 - La détection et le traitement d'une offre anormalement basse.
 - Les cas de variantes, options ou allotissements.
 - La vérification des prix et l'analyse des échantillons, mémoires ou maquettes.
 - La prise en compte d'objectifs sociaux et d'emplois.
 - Les enjeux de développement durable.
 - Réflexion collective Comment stopper une procédure de marché public : différences entre la déclaration "sans suite" et la déclaration "d'infructuosité".
- **Choisir le titulaire et motiver sa décision**
 - La préparation des commissions d'achats.
 - La grille de notation.
 - La rédaction du rapport d'analyse des offres.
 - La proposition de l'offre retenue à la CAO (dans les collectivités territoriales).
 - La rédaction du rapport de présentation.
 - L'information des candidats non retenus.
 - L'identification des documents communicables.
 - La préparation du contrôle de légalité et la gestion des recours contentieux.
 - Travaux pratiques Rédiger un rapport d'analyse des offres simplifié.
 - Retours d'expériences sur la gestion des cas litigieux.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc