

MAITRISER LES PROCEDURES DES ACCORDS CADRES

Programme

Objectifs

- Identifier les principes de l'accord-cadre pour en mesurer l'intérêt
- Savoir lancer une procédure d'accord-cadre et définir un règlement de consultation adéquat
- Connaître les obligations des cocontractants dans un contexte d'accord-cadre
- Clarifier les règles de passation d'un accord-cadre

PUBLIC

- Toute personne ayant à préparer, passer et gérer des accords-cadres et leurs marchés subséquents
- Décideurs souhaitant mesurer l'intérêt des accords-cadres pour leurs stratégies d'achats

PRE-REQUIS

- Connaître les principes fondamentaux de l'achat public, les procédures de passation ainsi que les formes et types de marchés

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Analyse de jurisprudence
- Cas pratiques

Durée : 2 jours

1 - DEFINITION ET FINALITES DES ACCORDS-CADRES

- Définir et justifier le recours à l'accord-cadre
- Identifier les limites de l'accord-cadre
- Outil de planification et d'optimisation de l'achat
- Exigence d'attractivité de l'accord-cadre

2 - RECOURIR A UN ACCORD-CADRE

- Déterminer les achats les plus adaptés
- Evaluer son besoin : exigences techniques et autres indicateurs à prendre en compte
- Formaliser un cahier des charges

3 - LA PROCEDURE DE PASSATION D'UN ACCORD-CADRE

- Choisir un mode de passation
- Faire une publicité adéquate
- Sélectionner les candidatures et les offres indicatives

4 - CONNAITRE LES OBLIGATIONS DES PARTIES A UN ACCORD-CADRE

- La durée du contrat : délais normaux et délais spéciaux liés à une opération
- La validité des offres pendant la durée de l'accord : critères de variabilité
- Les obligations des parties

5 - PASSER UN MARCHÉ SUR LE FONDEMENT D'UN ACCORD-CADRE

- Organiser la mise en concurrence en cas de multi-attribution
- Mettre au point l'offre avec l'attributaire
- L'accord cadre mono attributaire
- Passer des marchés subséquents à bons de commandes