

PROGRAMME DE FORMATION

Concevoir et exécuter les marchés publics de son office de tourisme

2 jours
7,00 heures

Public visé

Direction, DAF, assistant de direction et/ou comptable d'un office de tourisme

Pré-requis

Avoir quelques connaissances de base concernant la commande publique ou une pratique de la matière

Objectifs pédagogiques

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les fondamentaux des marchés publics : marchés à procédure adaptée (Mapa) et marchés formalisés
- Mettre en œuvre un Mapa pour son Office de tourisme, depuis la définition du besoin jusqu'à l'exécution du marché
- Evaluer les différents seuils de publicité et de marché
- Organiser et planifier les différentes étapes du Mapa
- Analyser les candidatures et les offres
- Exécuter le marché
- Identifier les opportunités de réponse à des marchés pour son Office de tourisme

Programme de la formation

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

- Les principes du nouveau Code de la commande public entré en vigueur au 1er avril 2019
- La définition du marché public
- Les différents types de procédure
 - ★ Le calcul des seuils en matière de services et fourniture
 - ★ Le calcul des seuils en matière de travaux
 - ★ Les règles relatives à l'allotissement
- Les marchés à procédure adaptée
 - ★ En raison de leur montant
 - ★ En raison de l'activité du marché



- ★ Les différentes procédures formalisées
- Le cas particulier des marchés possibles sans procédure ni mise en concurrence

DEFINIR LE BESOIN : OUTILS ET METHODES

- Les outils de l'acheteur : benchmark et sourcing
- Le choix de la programmation : annuelle ou pluri-annuelle
- Sélectionner la forme du marché adaptée aux besoins
- La rédaction du cahier des charges (CCTP)
 - ★ La rédaction des spécifications attendues
 - ★ La définition éventuelle de variantes
- Définir les critères d'attribution optimums :
 - ★ Le critère prix : poids et mode de notation
 - ★ Les critères techniques : poids et mode de notation

METTRE EN OEUVRE UN MARCHÉ A PROCEDURE ADAPTEE (MAPA) POUR SON OT

- Les cas d'utilisation du Mapa pour son Office de tourisme
- La mise en œuvre de la publicité du marché /
 - ★ Le choix du mode de publicité selon le montant du marché
 - ★ La rédaction de l'avis de marché
- La rédaction du DCE : Dossier de Consultation des Entreprises :
 - ★ Le règlement de consultation
 - ★ Le cahier des charges techniques et administratifs
 - ★ Le cadre de réponse
 - ★ Les délais de remise des candidatures et des offres
- L'analyse des candidatures
- L'analyse des offres :
 - ★ La notation des différents critères
 - ★ La justification des différents scoring
- Mettre en œuvre une phase de négociation
 - ★ Les conditions d'une négociation réussie
 - ★ Le contenu de la phase de négociation

L'ATTRIBUTION ET L'EXECUTION DU MARCHÉ

- L'attribution du marché
 - ★ L'information du candidat retenu
 - ★ L'information des candidats évincés
 - ★ Le rapport d'analyse des offres
- L'exécution du marché
 - ★ L'exécution technique
 - ★ L'exécution financière
 - ★ Le cas des modifications contractuelles

IDENTIFIER LES OPPORTUNITES DE REPONSE AUX MARCHES POUR SON OFFICE DE TOURISME

- Détecter des opportunités de marchés pour son Office de tourisme
- Optimiser sa veille sur les marchés
- Définir une stratégie de réponse aux marchés

Modalités pédagogiques

Formation-action permettant aux participants de définir les étapes de mise en œuvre d'un Mapa
Alternance d'apports juridiques et d'exemples appliqués au contexte des Offices de tourisme

Moyens et supports pédagogiques

Support de formation remis au format PDF sur l'extranet du participant

Modalités d'évaluation et de suivi

La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs de la formation

La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.

L'atteinte des objectifs pédagogiques de formation est évaluée à la fin de chaque formation.

La formation est évaluée à l'issue de la formation : questionnaire à chaud et à froid.

Une certificat de réalisation est remis au stagiaire à l'issue de la formation.