



## Formations cursus 2011 Marchés publics

### TARIFS DÉGRESSIFS

De 10 à 30 % de réduction  
pour les inscriptions  
multiples\*\*

### L'essentiel des marchés publics

Un jour pour comprendre.

#### OBJECTIFS

- Maîtriser l'essentiel des marchés publics en ayant une vision claire et synthétique de la réglementation et des procédures de marchés publics.
- Utiliser le vocabulaire inhérent aux marchés publics.

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne désirant mieux connaître les différentes étapes de la passation et de l'exécution des marchés publics.

#### FORMATEURS

Louis VANSNICK, Avocat  
Paques-Nopere-Thiébaud  
Assistant - UCL  
Christophe THIEBAUT, Avocat Associé  
Paques-Nopere-Thiébaud  
Assistant - UCL  
Maître de conférences - FUCAM

#### PROGRAMME

##### Définir les préalables à la passation des marchés publics

- Déterminer les besoins à satisfaire.
- Formuler les spécifications techniques.
- Fixer les prix.
- Définir les critères de choix et leur pondération.
- Maîtriser la notion de variante.

##### Distinguer les seuils et leurs règles de calcul

##### Les procédures : définitions, contraintes et présentation

##### L'examen des candidatures et des offres

- La présentation des offres par les candidats.
- La sélection des candidatures par le pouvoir adjudicateur.
- Analyser et classer les offres.
- Choisir l'attributaire.

#### L'achèvement de la procédure et le contrôle des marchés

- Rapport de présentation, information des candidats, notification, avis d'attribution.
- Les contrôles des marchés.

#### L'exécution des marchés

- Test de connaissances : test sur les acquis de la formation.

1 jour • Bruxelles - Namur • code 1201

Prix : 600 € HT

Prix spécial\* : 620 € HT

Bruxelles

le 26 avril 2011 / le 25 novembre 2011

Namur

le 19 septembre 2011

\* Tarif réservé aux collectivités locales

### Le cahier spécial des charges

Atelier - De l'analyse des besoins à sa rédaction.

#### OBJECTIFS

- Identifier clairement les besoins d'un pouvoir adjudicateur.
- Rédiger un cahier spécial des charges exhaustif.
- Éviter les irrégularités dans son contenu.

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne amenée à rédiger un cahier spécial des charges à l'occasion d'une procédure de passation d'un marché public.

#### FORMATEUR

Christophe DUBOIS  
Avocat  
CMS DeBacker

#### APPROCHE

Résolument pratique, cette formation permet au travers de l'application de méthodes concrètes et d'études de cas de maîtriser l'ensemble des apports théoriques.

#### PROGRAMME

##### Aborder la rédaction d'un cahier spécial des charges (CSC)

- Identifier les questions à se poser préalablement.
- Définir ses besoins.
- Méthode pour rédiger le CSC.
- Acheter seul ou en groupe : marché conjoint, centrales de marchés ou d'achats...
- Déterminer la procédure.

##### Maîtriser le champ d'application du cahier général des charges (CGC)

- Identifier les cas dans lesquels il faut s'y référer.
- Intégrer la structure du CGC.
- Examiner les conditions dans lesquelles le CSC peut déroger au CGC : bien motiver cette décision.

#### Analyser les clauses sensibles du CSC

- La définition de l'offre.
- Les critères de sélection.
- Les critères d'attribution et leur pondération.
- La validité de l'offre.
- Le cautionnement.

#### Les actions à mener en cas d'irrégularités du CSC

1 jour • Bruxelles - Namur • code 1204

Prix : 600 € HT

Prix spécial\* : 620 € HT

Bruxelles

le 28 mars 2011 / le 16 décembre 2011

Namur

le 30 septembre 2011

\* Tarif réservé aux collectivités locales

Renseignements complémentaires : Tél. +32 (0)2 533 10 20 - E-mail : cursus@ifexecutives.com

À retourner à IFE Benelux par fax au +32 (0)2 534 89 81

Je souhaite m'inscrire à la formation :

- L'essentiel des marchés publics (code 711201) et je choisis :

Bruxelles :  le 26 avril 2011  le 25 novembre 2011

Namur :  le 19 septembre 2011

- Le cahier spécial des charges (code 711204) et je choisis :

Bruxelles :  le 28 mars 2011  le 16 décembre 2011

Namur :  le 30 septembre 2011

\* -10 % pour le 2<sup>e</sup> participant, -20 % pour le 3<sup>e</sup> participant, -30 % pour le 4<sup>e</sup> participant et les suivants  
Valable pour l'inscription de plusieurs personnes d'un même établissement à la même formation,  
aux mêmes dates

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

N° TVA : .....

Tél. : .....

Fax : .....

Adresse : .....

..... E-mail\* : .....

\* indispensable pour vous adresser votre convocation

CUF117A F1

Pour modifier vos coordonnées ou pour ne plus recevoir de fax  
Tél. : 02 533 10 20 - E-mail : correctionbdd@ifexecutives.com

### S'initier aux marchés publics de travaux

Identifier les phases de préparation, de passation et de gestion du marché.

**OBJECTIFS**

- Cerner les spécificités juridiques et opérationnelles des marchés de travaux.
- Identifier les différents acteurs, leur rôle et leur responsabilité.
- Maîtriser toutes les étapes, en passant par les litiges liés à l'attribution et à l'exécution des marchés.

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Toute personne désirant maîtriser les différentes étapes de la passation et de l'exécution des marchés publics de travaux.

**FORMATEURS**

François MOÏSES  
Avocat au Barreau de Liège  
elegis - Hannequart & Rasir

Renaud SIMAR  
Avocat  
elegis - Hannequart & Rasir  
Collaborateur - ULg

**PROGRAMME**
**Définir le cadre général des marchés publics de travaux**

- Déterminer les intervenants dans une opération de travaux.
- Identifier les diverses étapes de la passation d'un marché : déterminer les différentes pièces contractuelles ; sélectionner les offres et les candidatures.
- Étude de cas : la pondération des critères.
- Préparer au mieux son marché : identifier les pièces constitutives du marché ; choisir les assurances les plus adaptées à son opération ; organiser son chantier.

**Optimiser l'exécution financière de ses travaux**

- Fixer les prix.
- Expliquer les principes de rémunération de l'entrepreneur : l'actualisation et la révision ; les délais de paiement.
- Identifier les éléments pour élaborer le cahier spécial des charges.

**Gérer au mieux l'exécution de ses travaux**

- Les incidents en cours d'exécution : l'arrêt des travaux, les mesures coercitives.
- Clôturer le marché : les documents fournis après exécution, les réclamations.
- Test de connaissances : test sur les acquis de la formation.

2 jours • Bruxelles • code 1205

Prix : 1 220 € HT

Prix spécial\* : 1 090 € HT

Bruxelles

19-20 mai 2011 / 24-25 octobre 2011

\* Tarif réservé aux collectivités locales

### Procédures négociées et marchés publics de faible montant

Maîtriser leurs caractéristiques.

**OBJECTIFS**

- Se familiariser avec les différentes procédures de passation tant du côté acheteur que du côté entreprise.
- Intégrer les bons réflexes et les bonnes questions dans la préparation d'un marché.

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Responsables de marchés
- Acheteurs
- Rédacteurs et techniciens chargés de la passation et de la gestion des marchés.

**FORMATEUR**

Véronique VANDEN ACKER  
Partner  
Field Fisher Waterhouse LLP

**APPROCHE**

L'acquisition des connaissances est contrôlée par des questionnaires oraux et écrits tout au long de la session.

**PROGRAMME**
**Cerner le cadre juridique des marchés publics**

- Analyser les dispositions du droit communautaire et national.
- Maîtriser les procédures de sélection des candidats / d'attribution du marché : les choisir, les mettre en œuvre et y répondre.

**Choisir la procédure d'attribution**

- Identifier les hypothèses dans lesquelles il est possible de recourir à la procédure négociée.
- Analyser les modalités de publicité et de consultation.
- Exercice d'application : qualifier le marché et choisir la procédure d'attribution.

**Estimer la valeur du marché**

- Maîtriser les règles de calcul de la valeur du marché.
- Identifier l'impact de la durée du marché.
- Exercice d'application : calculer la valeur du marché.

**Mettre en œuvre une procédure négociée**

- Examiner les règles et principes qui s'appliquent à la procédure négociée.

- Établir la stratégie de sélection des candidats et d'attribution du marché.
- Exercice d'application : rédiger un avis de marché / un cahier spécial des charges.

**Décrypter les différents contrôles pesant sur les marchés publics**

- Les contrôles administratifs.
- Zoom sur le contentieux au Conseil d'État et à la CJUE.
- Étude de cas : examen d'un cas litigieux.
- Test de connaissances : évaluer ses connaissances.

2 jours • Bruxelles • code 1206

Prix : 1 220 € HT

Prix spécial\* : 1 090 € HT

Bruxelles

28-29 avril 2011 / 5-6 octobre 2011

\* Tarif réservé aux collectivités locales

Renseignements complémentaires : Tél. +32 (0)2 533 10 20 – E-mail : cursus@ifexecutives.com

À retourner à IFE Benelux par fax au +32 (0)2 534 89 81

Je souhaite m'inscrire à la formation :

 S'initier aux marchés publics de travaux (code 711205) et je choisis :  
Bruxelles :  19-20 mai 2011  24-25 octobre 2011

 Procédures négociées et marchés publics de faible montant (code 711206)  
et je choisis :  
Bruxelles :  28-29 avril 2011  5-6 octobre 2011

\* -10 % pour le 2<sup>e</sup> participant, -20 % pour le 3<sup>e</sup> participant, -30 % pour le 4<sup>e</sup> participant et les suivants  
Valable pour l'inscription de plusieurs personnes d'un même établissement à la même formation,  
aux mêmes dates

 Nom : ..... Prénom : .....  
Fonction : ..... Société : .....  
N° TVA : .....  
Tél. : .....  
Fax : .....  
Adresse : .....  
E-mail\* : .....

\* indispensable pour vous adresser votre convocation

CUF117A F1

 Pour modifier vos coordonnées ou pour ne plus recevoir de fax  
Tél. : 02 533 10 20 - E-mail : correctionbdd@ifexecutives.com