

## PROGRAMME Inter / Intra – Présentiel / Distanciel



| PUBLIC                 | NIVEAU & PRÉ-REQUIS  | DURÉE & MODALITÉS   | TYPE DE VALIDATION                       |
|------------------------|--|---|--|
| Acheteurs              | Niveau Expertise   | 2 jours – 14 heures<br>09h30 – 17h30  | Emargements                              |
| Agents comptables      | Connaître les bases de la commande publique                        | Accueil des stagiaires  | Evaluation de compétences acquises (QCM) |
| Analystes              | Être en charge de l'analyse financière ou du règlement des marchés | Documents supports de formation projetés<br>Exposés théoriques<br>Etude de cas concrets<br>Quizz interactif | Formulaires d'évaluation de la formation |
| Contrôleurs de gestion |  | Mise à disposition en ligne de documents supports   | Certificat de réalisation                |
| Chargés de projet      |  | Retour d'expériences<br>Echanges & Partages   | Attestation de compétences               |

### QUALITES & INDICATEURS DE RESULTATS

Taux d'abandon  
0%

Note Formation  
96%

Note Pédagogie  
97%

#### ➤ COMPETENCES ACQUISES

- Analyser et définir les prix dans les marchés publics
- Optimiser l'évolution des prix des marchés publics
- Négocier les prix et identifier des leviers d'économie

#### ➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender le cadre juridique relatif aux prix des marchés publics
- Caractériser et analyser les prix des marchés publics
- Maîtriser les méthodes de révision des prix

#### ➤ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Jeux de simulation - de rôle - d'exploration
- Défis et Challenges - Cas pratiques
- Ateliers rédactionnels - Mise en situation
- Travail individuel ou en groupe



**Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation**



### DATES ET LIEUX

#### PARIS

#### CATALOGUE 2026

13-14 Janvier / 10-11 Février / 10-11 Mars  
14-15 Avril / 12-13 Mai / 11-12 Juin  
09-10 Juillet / 15-16 Septembre / 13-14 Octobre  
12-13 Novembre / 01-02 Décembre



### TARIFS

1 600 € NET DE TVA / Repas inclus  
Intra sur devis



### INTERVENANT

Eve BELHASSEN



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap



## MODULE 1 LE CADRE JURIDIQUE RELATIF AUX PRIX DANS LES MARCHES PUBLICS

- ✓ Les principes fondamentaux
  - Définition
  - Liberté des prix
  - Liberté de la concurrence
- ✓ Les pratiques anti concurrentielles
  - La revente à pertes
  - Les prix anormalement bas
  - L'entente
- ✓ Les clauses « Prix » dans les CCAG
  - Travaux / Fournitures / Services
- ✓ La notion de coût complet
  - Les coûts fixes / Variables
  - Les coûts directs / Indirects
- ✓ La typologie des prix dans les marchés publics
  - Prix provisoires / Définitifs
  - Prix initial / de règlement
  - Prix unitaires / Forfaitaires / Mixtes
- ✓ La variation des prix
  - Les prix fermes / Actualisables
  - Les prix révisables

⇒ EXERCICES : « Scavenger Hunt » des différentes politiques des prix pratiquées par les entreprises

## MODULE 2 CARACTERISER LES PRIX DANS SES MARCHES PUBLICS

- ✓ Caractériser les prix dans ses annexes financières
  - Le Bordereau des Prix Unitaires
  - La Décomposition du Prix Global et Forfaitaire
  - Le Détail Estimatif Quantitatif
  - Le Bordereau des Prix Mixtes
- ✓ Le contenu des prix
- ✓ Le prix d'acquisition et le coût global
  - Les opportunités d'application
- ✓ Les clauses relatives aux prix
  - Les clauses incitatives
  - Les clauses de pénalités
  - Les clauses butoirs / de sauvegarde
  - Les clauses de prix promotionnels
- ✓ Les prix catalogues
  - Les avantages du catalogue électronique
  - Les tarifs publics et le taux de remise
- ✓ Le traitement de la TVA dans les marchés publics
  - La TVA en matière de sous traitance
  - La TVA en matière de pénalités
  - La TVA en matière d'indemnités transactionnelles
  - La TVA en matière de réparation des préjudices

⇒ EXERCICES : Le quizz des pénalités / Etablir un bordereau des prix pertinent clef en main

# OPTIMISER LES PRIX DANS LES MARCHES PUBLICS

## MODULE 3 ANALYSER LES PRIX DANS LES MARCHES PUBLICS

- ✓ L'estimation financière des marchés publics
  - Les bonnes pratiques
- ✓ Le choix des critères et des pondérations
  - La fin du critère 100% prix
  - L'alternative du critère 100% coût global
- ✓ Les méthodes d'analyse des prix
  - Les principes jurisprudentiels
  - Les différentes formules de notation des prix
  - Analyse HT ou TTC ?
  - Le cas des prix anormalement bas
  - Le cas des offres inacceptables
- ✓ L'analyse des prix des offres variantes
- ✓ L'analyse des prix des offres à PSE
- ✓ La régularisation des prix
  - L'erreur matériel
- ✓ La négociation des prix
  - Repérer les prix négociables
  - Evaluer les rapports de force
  - Déterminer les objectifs atteignables
  - Les concessions réciproques

⇒ EXERCICES : « Helium Stick » d'une analyse des prix avec application de différentes formules de notation / Le trivial du traitement des OAB / Mise en situation immersive de négociation des prix

## MODULE 4 REVISER LES PRIX DANS LES MARCHES PUBLICS

- ✓ Eléments et modalités pratiques de révision des prix
  - L'impact du mois « 0 »
  - Les méthodes de suivi de l'évolution des prix
- ✓ Les modalités de calcul de la révision des prix
  - L'ajustement en fonction d'une référence
  - L'application d'une formule paramétrique
- ✓ Etablir une formule de révision des prix
  - Trouver les indices adaptés
  - Déterminer la partie fixe / Variable
  - Etablir une formule avec plusieurs indices
- ✓ Déterminer le rythme de la révision des prix
  - Les prix affectés par les fluctuations des cours mondiaux
  - Le cas de la matières premières
  - Les cas des denrées alimentaires
- ✓ Le cas de la disparition d'un indice INSEE
  - Les modalités de substitution d'une nouvelle série
- ✓ La révision des prix de la sous traiteuse
- ✓ La modification des prix en cours d'exécution du marché
  - Les cas interdits / Les cas autorisés
  - Le cas des prix nouveaux ou supplémentaires
  - Le cas de l'imprévision

⇒ EXERCICES : « Cherche et trouve la soluce » des indices de révision des prix pertinent / « Helium stick » du calcul d'une révision des prix

# DÉROULEMENT ET MOYENS D'ENCADREMENT

Diplômée bac + 5 en droit des affaires européennes.

Experte en droit de la commande publique, droit public, droit de la concurrence européenne, droit de l'environnement et droit des affaires.

Expérience de près de 15 ans dans de grands services achats.

Parfaite maîtrise des différentes procédures des marchés publics, spécialiste en montages juridiques complexes et mise en œuvre de stratégies d'achats  
Formatrice depuis 2010 en droit des marchés publics auprès des acheteurs publics et des entreprises



VOTRE FORMATRICE



AVANT LA FORMATION

Un questionnaire d'analyses des besoins est transmis aux participants afin que le formateur puisse adapter sa formation aux attentes et aux besoins exprimés. Ce questionnaire permet également l'évaluation des prérequis, et de s'assurer de la bonne adéquation entre les attentes du futur apprenant par rapport au contenu de la formation. Pour les formations individualisées et spécifiques (intra), un audit téléphonique préalable est organisé entre le formateur et le pilote de la formation de notre client. Cet entretien téléphonique permet de déterminer la meilleure approche pédagogique et d'obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'un programme sur-mesure. Dans le cadre d'une formation à distance, un lien de connexion à la plateforme est transmis 24 h avant le début de la formation.

Accueil des participants. Tour de table. Présentation du programme et des objectifs de la formation. Emargements chaque demi-journée de présence. Déroulement de la formation avec alternance d'apports théoriques et de cas pratiques immersifs. Un suivi continu de formation et des échanges entre le formateur et les apprenants permettant de mesurer la compréhension et l'assimilation des savoirs et savoir-faire.



PENDANT LA FORMATION



EN FIN DE JOURNÉE

Un point est effectué sur ce qui a été étudié dans la journée afin de s'assurer que tout a bien été assimilé et de pouvoir éventuellement reprendre certaines parties en fonction des retours des apprenants.



EN FIN DE FORMATION

Un QUIZZ d'évaluation des acquis qui permet de mesurer les connaissances acquises pendant la formation et d'établir un niveau d'acquisition sera à remplir par les apprenants en présence du formateur, une demi-heure avant la fin de la formation. Les évaluations seront ensuite examinées par le formateur, qui transmettra par courriel aux apprenants les attestations de compétences accompagnées des certificats de réalisation de formation.



CLOTURE DE SESSIONS

Une évaluation à chaud de la formation sera réalisée d'une part avec le formateur pour favoriser l'échange avec les apprenants, et d'autre part, sous la forme de questionnaire envoyé aux apprenants par courriel pour leur laisser la possibilité de s'exprimer librement et d'exposer les éventuelles difficultés rencontrées. Le questionnaire devra être renvoyé à l'organisme de formation [contact@daco-formations.fr](mailto:contact@daco-formations.fr) aux fins d'analyser les retours, et d'évaluer le ressenti et la satisfaction de chaque participant.

Un retour auprès des prescripteurs de la formation sera effectué à l'issue de la formations. En premier lieu, par un appel téléphonique afin de faire le point sur ce qui a été transmis durant la formation, de savoir si le besoin est satisfait et si d'autres besoins sont apparus, en second lieu, par la transmission du compte rendu du formateur de la formation. Le résultat des questionnaires à chaud est transmis auprès des différentes parties prenantes (client, formateur, OPCO, apprenants...). Mesure de l'utilisation des acquis de la formation avec un questionnaire d'évaluation à froid (transmis par courriel plusieurs semaines ou plusieurs mois après la session d'apprentissage).



BILAN  
DE LA FORMATION

