

Marchés publics petites asbl et projets subsidiés

Marchés publics pour les petites asbl et projets subsidiés

Nombre de sessions: 2

Cette formation s'oriente plutôt vers les organisations de petite ou moyenne taille qui se voient confrontées avec la législation complexe des marchés publics à cause de leur financement, contrôle et gestion ou suite à des projets subsidiés.

Ces organismes sont particulièrement intéressés par la réglementation d'application pour les achats courants (ordinateurs, meubles, petit matériel bureau, papier, ...) ou concernant les services par des tiers (imprimeries, formations, consultance, ...) en bref des marchés récurrents de faible montant.

Au cours de la formation on élaborera un outillage adapté et pratique qui vous aidera à formaliser, conformément aux exigences légales, ce genre de marchés publics.

La façon de placer une commande, le lancement de la demande des offres en respectant la concurrence, les modèles d'attribution d'un marché et les différents modèles de communication motivée feront l'objet d'une approche pratique.

Programme

1. Champ d'application et principes généraux:

- le devoir d'application de la législation des marchés publics
 - pour toute activité du pouvoir adjudicateur
 - seulement dans le cadre des marchés subsidiés
- principes de base
 - la concurrence
 - l'égalité et la non-discrimination
 - la transparence et les règles de la confidentialité
 - le paiement forfaitaire après service accepté
 - le devoir de motivation et d'information

1. Documents du marché:

- la préparation du marché
- la publicité
- le cahier spécial des charges
- les critères de sélection et d'attribution
- le contrôle des offres
- l'évaluation des offres
- la décision d'attribution
- la conclusion du marché

1. Nouvelles possibilités pour les marchés courants de faible montant:

- la facture acceptée
 - le champ d'application
 - les exigences minimales à respecter
 - l'importance de la commande
 - la rédaction d'un bon de commande préalable
- la procédure négociée sans publication préalable
 - le champ d'application

- la nécessité d'un cahier spécial des charges
- le contenu de la négociation
- l'organisation et techniques de la négociation
- la pratique
- la procédure concurrentielle avec négociation
 - le champ d'application
 - la sélection des candidats
 - la pratique
- **la nouvelle description des centrales d'achats et les nouvelles dispositions concernant les accords-cadres**

A qui cette formation s'adresse-t-elle

Voir ci-dessus.

Enseignant

Rudi Claeys est un juriste spécialisé en droit administratif, en marchés publics et en droit des assurances. Il donne des formations juridiques chez Escala et dans différentes hautes écoles et universités. Il a déjà dispensé plusieurs formations du catalogue d'Escala tout en accompagnant également plusieurs administrations et organisations dans la mise en œuvre de la législation relative aux marchés publics.

Nombre de sessions: 2