

PROGRAMME DE FORMATION

LE GROUPEMENT DE COMMANDE : MUTUALISATION DES ACHATS

Durée : 2 jours

Objectifs :

- Connaître le cadre réglementaire en matière de groupement de commande ;
- Connaître les enjeux et les règles de la mutualisation de l'achat public ;
- Savoir en appréhender les avantages et les limites ;
- Choisir les procédures et les formes de marchés les mieux adaptées ;
- Maîtriser les différentes étapes des consultations ;
- Savoir rédiger une convention constitutive de groupement de commandes.

L'intérêt de la constitution d'un groupement de commandes

Le cadre réglementaire des groupements de commande

Les effets économiques de la mutualisation des achats

L'intérêt pratique et les limites du recours aux groupements de commandes

Les enjeux et achats particulièrement concernés

Les impacts des groupements de commande sur l'accès des PME, des entreprises locales

Les différentes catégories de groupement de commandes

Définition et présentation des différents groupements de commandes : de personnes publiques, de personnes privées, de groupements mixtes

Les centrales d'achats : définition, missions des centrales d'achats, mode de contractualisation avec une centrale d'achat, recours aux centrales d'achats et exonération du recours aux procédures formalisées, computation des dépenses en direct et auprès d'une centrale d'achat.

Le cas particulier du Service des Achats de l'Etat

La constitution des groupements de commandes

La définition et la gestion des besoins des adhérents : détermination du périmètre des achats du groupement

La répartition des compétences : le coordonnateur, les relations entre le coordonnateur et les adhérents,

La rédaction de la convention constitutive du groupement de commandes

Les engagements des adhérents, le partage des frais de gestion, l'indemnisation du coordonnateur

Les relations entre les adhérents du groupement de commande et le/les titulaire(s) du marché

Les responsabilités mises en cause en cas de contentieux dans la passation du marché

L'organisation de la consultation

La centralisation des besoins

Le type de procédure à mettre en place

Les formes du marché les mieux adaptées

La sélection des entreprises et le choix du titulaire

La signature, les contrôles et la notification du marché

Les conditions d'exécution propres aux marchés et accords-cadres passés par un groupement

Les modalités de passation des commandes

Les modifications apportées aux marchés ou accords-cadres : décision individuelle ou collective ?

La décision d'un adhérent de se retirer du groupement : conditions, effets

Les conditions d'entrée d'un nouvel adhérent

La résiliation du marché par un membre du groupement : modalités pratiques

Le règlement des litiges avec le titulaire du marché passé par le groupement : formalités, conséquences pour les autres adhérents

Cas pratiques

Identifier les formes de procédure et marchés appropriées

Rédaction d'une convention de groupement de commandes