

ORGANISER ET ANIMER UN GROUPEMENT DE COMMANDES

SEMINAIRE

Public : Toute personne impliquée dans un groupement existant ou désirant créer un groupement de commandes

Objectifs

- ✓ Maîtriser les étapes préalables à la création d'un groupement de commandes
- ✓ Appréhender les phases successives, de la création au contrôle de la bonne exécution des prestations
- ✓ Savoir animer la structure dans la sécurité juridique

Méthodologie : Exposés, exemples pratiques, question-réponses

Programme

MARDI 27 AVRIL 2010

MERCREDI 28 AVRIL 2010

I- ORGANISER UN GROUPEMENT DE COMMANDES

I1 – La création d'un groupement – La convention constitutive

- l'objet
- le périmètre
- les membres

I2 – La définition du besoin

- l'état des besoins et la structure du secteur économique concerné

I3 – La procédure

- le choix de la procédure
- le niveau de publicité adapté

I4 – L'élaboration des documents de la consultation

- le cahier des charges : CCAG, CCAP, CCTP ; GEM, normes...
- le règlement de la consultation : le choix des critères et la pondération

I5 – L'analyse des offres

- l'organisation et les modalités d'analyse
- la commission technique (rôle et responsabilité)
- le classement des offres

I6 – l'attribution du marché

- le choix du titulaire (modalités)
- l'information des candidats

I7 – Le calendrier du groupement et le respect des délais

II- ANIMER UN GROUPEMENT DE COMMANDES

II1 – Les intervenants et les rôles respectifs en fonction des choix initiaux

- l'établissement coordonnateur et la personne responsable du marché
- les différentes instances
- les opérateurs économiques

II2 – Les informations et les modalités de communication

- la convention (les contraintes et leur respect)
- les cahiers des charges
- les besoins de chaque adhérent (les limites aux besoins des adhérents)
- l'échange de données

II3 – Les moyens de fonctionnement du groupement

- le personnel
- la cotisation
- la mutualisation des compétences et des moyens

II4 – Un outil au service des groupements : CEPHEE (démonstration)

- architecture
- fonctionnement

III- LES AUTRES FORMES DE MUTUALISATION DES ACHATS : AVANTAGES ET INCONVENIENTS

- les centrales d'achat
- la coordination au sein d'un pouvoir adjudicateur

IV- LES AUTRES SUPPORTS JURIDIQUES

- le GIP
- le syndicat mixte ouvert

Intervenants

Guy JOMIN
Formateur APASP
Daniel MASLANKA
Intendant lycée

Lieu, dates, horaires

Paris

Mardi 27 avril 2010
Mercredi 28 avril 2010
Accueil 8 h 30
Début séminaire 9 h 00
Fin séminaire : 17 h 00

TARIF 2 journées

Adhérent 600 € TTC
Non Adhérent 720 € TTC

comprenant l'inscription, la documentation, 2 déjeuners et l'adhésion à l'APASP (pour les non adhérents)

Dispense de TVA

Nombre de participants :

Limité à 18 inscriptions

APASP

103, rue Lafayette
75481 Paris cedex 10
Tél . 01 42 80 93 93
Fax. 01 42 80 17 67

SIRET 784 180 853 00029
APE 9499 Z
Association loi 1901

Organisme de formation
n° 11 75 44270 75 auprès du
préfet de région Ile de France