

Fondamentaux de l’Achat Public

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-de-lachat-public

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**SP15**	**Achats Publics**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux des achats publics
- Maîtriser le cadre législatif et réglementaire des achats publics
- Élaborer une stratégie d'achat efficace et planifier les besoins
- Rédiger des documents de consultation clairs et complets
- Connaître et maîtriser les différentes procédures de passation des marchés
- Gérer les offres reçues et conduire l'analyse des propositions

POUR QUI ?

- Acheteur du Secteur Public
- Agent en charge des achats pour la fonction publique d'état
- Personnel intégrant le métier d'acheteur public

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les principes fondamentaux des achats publics

- Définition et importance des achats publics
- Histoire et évolution des achats publics
- Acteurs des achats publics
- Principes fondamentaux : transparence, égalité de traitement, concurrence

2 / Maîtriser le cadre législatif et réglementaire des achats publics

- Code des marchés publics
- Les différentes procédures de passation de marchés (appel d'offres, marché négocié, etc.)
- Jurisprudence et veille réglementaire

3 / Élaborer une stratégie d'achat efficace et planifier les besoin

- Analyse des besoins
- Plan de passation des marchés
- Stratégie d’achat et d’approvisionnement
- Gestion des risques

4 / Rédiger des documents de consultation clairs et complets

- Structure du cahier des charges
- Rédaction des spécifications techniques
- Critères de sélection et d'attribution
- Aspects environnementaux et sociaux dans les cahiers des charges

Maroc Performance

5 / Connaître et maîtriser les différentes procédures de passation des marchés

- Procédures formalisées : appel d'offres, dialogue compétitif, procédure négociée
- Procédures adaptées
- Phases de la procédure : publication, réception et ouverture des offres, analyse et choix

6 / Gérer les offres reçues et conduire l'analyse des propositions

- Réception et enregistrement des offres
- Évaluation des offres techniques et financières
- Négociations avec les soumissionnaires
- Sélection de l’offre la plus avantageuse

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : SP15

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance