



Fondamentaux de l'Achat Public

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
SP15

CATÉGORIE
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



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 besoins

- 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

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

 17 au 19 Juin 2026

 Casablanca

 19 au 21 Août 2026

 Casablanca

 14 au 16 Oct. 2026



 09 au 11 Déc. 2026



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

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@innov-maroc.com

🌐 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

▼
Scannez pour accéder
à la fiche en ligne

Document généré le 15/06/2026 — Réf : SP15
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC