

2026

CATALOGUE FORMATIONS ACHETEURS PUBLICS

DEVELOPPONS ENSEMBLE VOTRE EXPERTISE



EDITO



La commande publique connaît une profonde transformation. Face aux contraintes budgétaires, aux exigences réglementaires et aux attentes accrues en matière de performance, le rôle de l'acheteur public évolue rapidement.

Les achats responsables, la transition écologique, les clauses sociales et les SPASER occupent désormais une place centrale. Il ne s'agit plus seulement d'acheter au meilleur prix, mais de concilier performance économique, impact environnemental, responsabilité sociale et sécurité juridique.

Parallèlement, les outils numériques et l'intelligence artificielle transforment les pratiques : préparation des marchés, analyse des offres, exploitation des données et aide à la rédaction.

Dans ce contexte, la formation constitue un véritable levier stratégique. Chez ODIADOM, nous accompagnons les acteurs publics grâce à des formations concrètes, opérationnelles et immédiatement applicables.

Implantés en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane, nous intervenons également à La Réunion à travers notre filiale ODIARUN, placée sous la responsabilité de Marie Sempéré, consultante experte en marchés publics. ODIALIS, dirigée par Olivier Demilly, déploie quant à elle notre offre de formation sur l'ensemble du territoire national.

Depuis plus de 16 ans, nos équipes accompagnent les acheteurs publics en présentiel, à distance ou dans le cadre d'accompagnements sur mesure, avec une même ambition : transmettre des compétences immédiatement mobilisables pour sécuriser les pratiques, renforcer la performance des achats publics et répondre aux enjeux de demain.

Nous sommes heureux de vous présenter ce catalogue de formations.

Pascale POLENOR

Fondatrice & Associée – ODIADOM



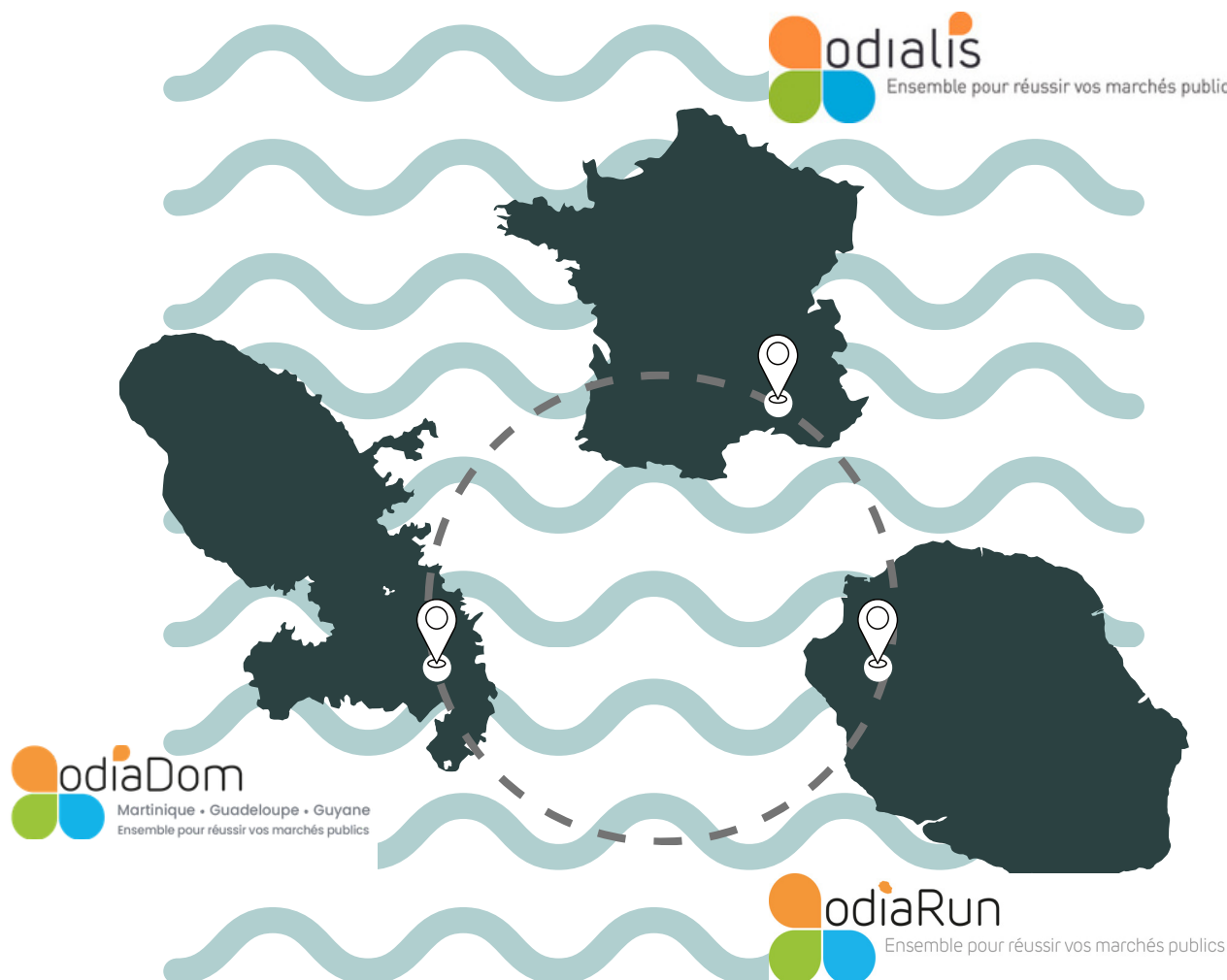
www.odiadom.fr

SOMMAIRE

Présentation Odiadom	01
Odiadom, votre partenaire à 360°	02
Odiana	03
Pourquoi choisir Odiadom ?	04
Témoignages	05
Etapes de passation d'un marché public	06
1 - Les bases pour une pratique de la commande publique sécurisée et efficace	07
2 - Maîtriser les fondamentaux d'un achat performant	08
3 - Sécurisation Juridique	09
4 - Analyser les candidatures et les offres	10
5 - Choisir, négocier, évaluer les fournisseurs	11
6 - Intégrer le développement durable dans les marchés publics	12
7 - Maîtriser les techniques particulières d'achat et les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables	13
Contactez-nous !	14

Odiadom

Depuis **16 ans**, Odiadom accompagne les acteurs publics de Martinique, de Guadeloupe et de Guyane dans le **développement** de leurs compétences et la **réussite** de leurs projets liés à la **commande publique**.



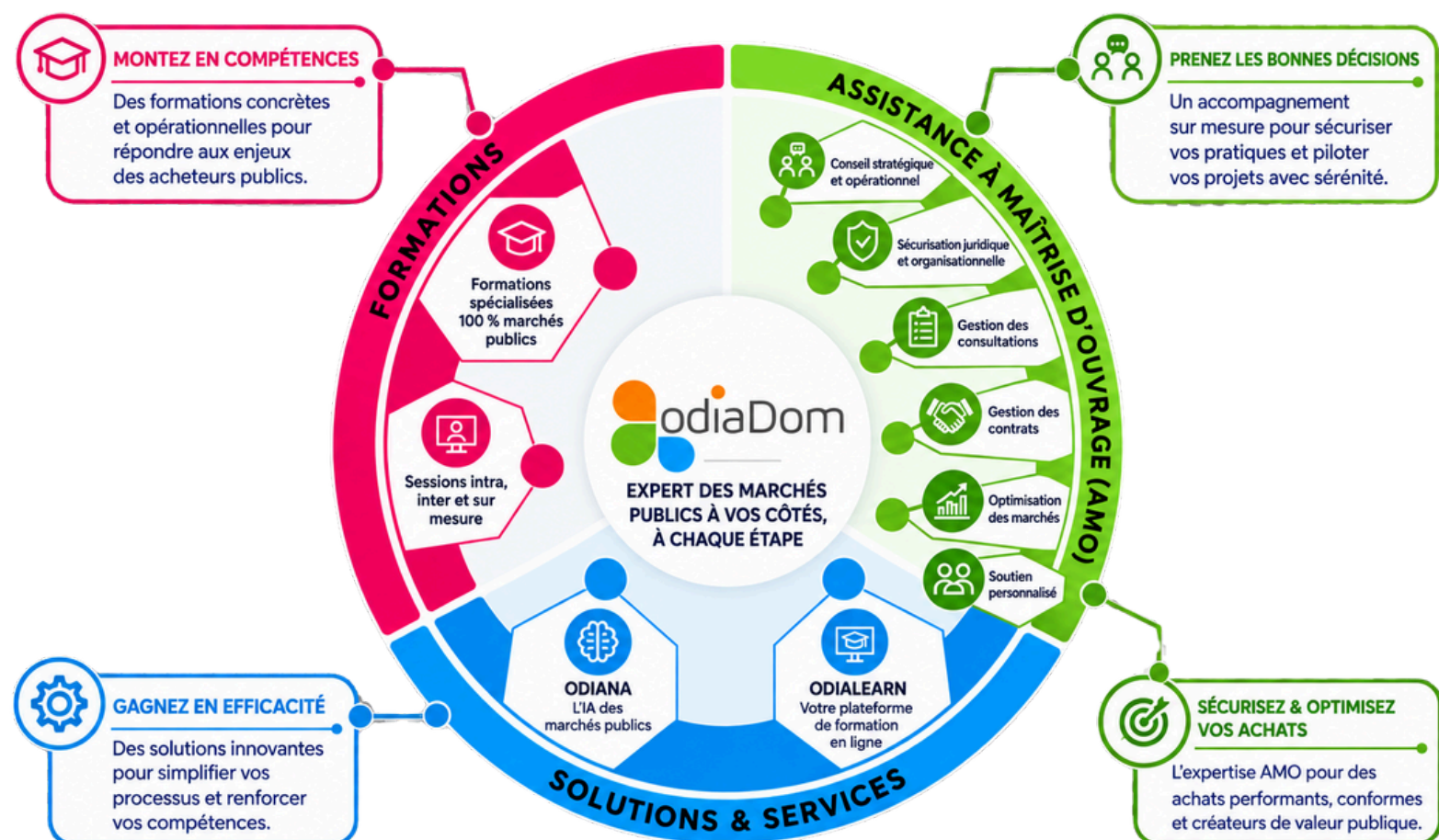
Notre offre s'appuie sur l'expertise d'un groupe reconnu dans les marchés publics :

- Plus de 16 ans d'expérience avec **ODIALIS**, acteur historique en métropole ;
- 6 ans, à La Réunion avec **ODIARUN** ;
- 4 ans, aux Antilles-Guyane avec **ODIADOM**.

Nous proposons :

- Plus de 40 **formations** dédiées aux marchés publics ;
- Des **accompagnements** personnalisés adaptés aux besoins de chaque organisation ;
- Des **interventions** opérationnelles et du conseil sur mesure.

Odiadom, votre partenaire à 360°



- Plus de **20 millions €** de marchés gagnés dans le cadre de missions de conseil et d'accompagnement.
- Plus de **13 000 professionnels** formés en 16 ans.
- Une proximité grâce à notre présence à la **Réunion, aux Antilles et en Métropole**.
- Notre organisme de formation et conseil est certifié **Qualiopi**.

Découvrez Odiana : l'IA des Marchés Publics



Développée par les experts d'ODIALIS – ODIARUN – ODIADOM, ODIANA est une intelligence artificielle souveraine dédiée aux marchés publics, issue de plus de 16 ans d'expertise terrain.

Déjà opérationnelle pour les entreprises, elle permet d'analyser rapidement les dossiers de consultation, d'identifier les points de vigilance et d'optimiser les réponses aux appels d'offres.

Pourquoi découvrir ODIANA ?

- Anticiper les nouveaux usages de l'IA dans les marchés publics (analyse du dossier de consultation en quelques minutes et identifier les points de vigilance juridiques et techniques).
- Comprendre le potentiel de l'intelligence artificielle pour sécuriser, analyser et optimiser les procédures.
- Se préparer aux évolutions du métier d'acheteur public, où les outils d'aide à la décision prendront une place croissante.

De futures fonctionnalités accompagneront également les acheteurs publics dans l'analyse des offres, le pilotage et la sécurisation de leurs procédures.

100 % souveraine et soutenue par **Bpifrance**, ODIANA garantit la confidentialité et la maîtrise des données.



**A PARTIR
DE 49€**

POUR EN SAVOIR PLUS : **CONTACTEZ-NOUS.**

DEMANDER UNE DEMO

Pourquoi Odiadom ?



DES STAGIAIRES TRÈS
SATISFAITS DE LEUR
FORMATION EN PRÉSENTIEL
COMME EN DISTANCIEL.



DES STAGIAIRES TRÈS
SATISFAITS DE LA PÉDAGOGIE
DU FORMATEUR.



STAGIAIRES FORMÉS EN 16
ANS, EN FRANCE, AUX
ANTILLES-GUYANE ET
DANS L'OCEAN INDIEN.



DE MARCHÉS GAGNÉS
PAR AN GRÂCE À
ODIADOM.

Témoignages



NICOLAS. C- Responsable de la commande publique

"La formation sur l'analyse des offres nous a permis de sécuriser nos pratiques au quotidien. Les exemples concrets tirés de situations réelles ont vraiment fait la différence. On repart avec des outils directement applicables."

NGUYEN T. - Acheteur · Centre Hospitalier Régional

"Nous avons du mal à structurer nos cahiers des charges et à impliquer les services techniques en amont. La formation nous a donné une méthode claire et des réflexes concrets. Le formateur a su adapter les contenus à notre contexte hospitalier, ce qui était vraiment appréciable."

LAMBERT S. - Juriste marchés · Conseil Départemental

"J'étais sceptique à l'idée de consacrer une journée au développement durable dans nos marchés, pensant que c'était surtout théorique. En réalité, les ateliers pratiques et les clauses types proposés nous ont permis de passer à l'action dès la semaine suivante."

BOUVIER J-P - Adjoint aux finances · Mairie

"En tant qu'élus, je ne mesurais pas vraiment les enjeux juridiques derrière chaque décision d'achat. Cette journée m'a donné une vision claire de mes responsabilités et des risques à éviter. Une formation que je conseille à tous les élus en charge des finances."



Etapes de passation d'un marché public



Nos formations sont conçues et adaptées pour chacune des étapes du processus de passation d'un marché public.

Les contenus et les durées seront adaptés à vos problématiques, vos besoins et au niveau d'expertise de vos agents.



Les bases pour une pratique de la commande publique sécurisée et efficace



Durée de 14H
(Modulable)



Présentiel ou Distanciel



TARIF INTRA
SUR DEMANDE

Objectifs

- Aborder les clés pour réussir dans la commande publique.
- Appréhender les règles de la passation de marchés publics
- Savoir sécuriser juridiquement une procédure
- Mettre en œuvre un process achat

Pour qui ?

- Acheteurs publics, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Base bureautique

Programme

1. Les bases de la commande publique

- Les principes de la commande publique
- Les bonnes et mauvaises pratiques
- Les acteurs de la commande publique
- Les principales sources juridiques
- Les principaux termes à connaître
- La définition du marché public et de l'accord-cadre
- Les pièces constitutives d'un marché
- La dématérialisation des procédures

2. Les principales procédures

- Les seuils de procédure et de publicité
- La procédure « allégée »
- La procédure adaptée
- L'appel d'offres
- L'appel d'offres
- La procédure négociée

3. La mise en place du processus achat

- La cartographie des achats
- Le recensement des besoins
- Le sourcing
- La définition du besoin
- i. Pourquoi bien définir les besoins ?
- ii. Comment procéder ?
- iii. Qu'est-ce qui est autorisé ? conseillé ?
- iv. Qu'est-ce qui est interdit ?

4. Le déroulement de la procédure

- La rédaction des pièces du DCE
- L'analyse des soumissions
- La négociation
- L'attribution
- Les différents types de prix
- L'information des soumissionnaires
- La conclusion du marché
- Les éventuels recours



*Etapes 1 à 10 du
processus de
passation d'un
marché public*



Maîtriser les fondamentaux d'un achat performant



**Durée de 7H
(Modulable)**



Présentiel ou Distanciel



**TARIF INTRA
SUR DEMANDE**

Objectifs

- Évaluer la maturité et l'organisation de la fonction achat dans votre structure.
- Structurer la politique achat et en mesurer la performance.
- Comprendre les leviers de communication et le rôle du sourcing.
- Optimiser la relation fournisseur.

Pour qui ?

- Acheteurs publics,, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics

Programme

Évaluer la maturité de sa fonction achat

- Qu'est-ce qu'un achat performant dans le secteur public ? Enjeux et définitions
- Les modèles de maturité achat : du service administratif à la direction stratégique
- Diagnostic de l'organisation : gouvernance, ressources, outils et processus
- Cartographie des achats : segmentation par famille, enjeux et risques
- Identifier les marges de progrès et les priorités d'action
- Benchmark et bonnes pratiques d'autres structures publiques

Structurer une politique achat et mesurer sa performance

- Les composantes d'une politique achat : objectifs, priorités, plan d'actions
- Construire un plan de passation des marchés cohérent et anticipé
- Indicateurs clés de performance (KPI) : économies, délais, qualité, RSE
- Tableaux de bord achat : quels outils pour piloter au quotidien ?
- Reporting interne et communication des résultats à la direction
- Intégrer les achats responsables dans la politique globale

Communication interne et sourcing : deux leviers sous-exploités

- Positionner l'acheteur comme partenaire des services prescripteurs
- Techniques de communication interne pour anticiper les besoins et éviter les achats sauvages
- Construire une relation de confiance avec les directions métiers
- Le sourcing fournisseur : définition, méthodes et enjeux stratégiques
- Dialogue technique préalable : comment le mener sans rompre l'égalité de traitement
- Identifier les acteurs du marché : PME, entreprises adaptées, structures de l'ESS

Optimiser la relation fournisseur sur le cycle de vie du marché

- Du prestataire au partenaire : changer de posture dans la relation contractuelle
- Structurer le suivi d'exécution : réunions de pilotage, indicateurs, alertes
- Gérer les difficultés en cours de marché : retards, non-conformités, litiges
- Évaluer la performance fournisseur : grilles, critères et fréquence
- Capitaliser sur les retours d'expérience pour améliorer les prochains marchés
- Fidéliser les bons prestataires dans le respect du droit de la commande publique



*Étapes 1 à 4 du processus de
passation d'un marché public*

www.odiadom.fr



Optimiser l'expression du besoin



Durée de 7H
(Modulable)



Présentiel ou Distanciel



TARIF INTRA
SUR DEMANDE

Objectifs

- Mettre en place un recensement structuré et collaboratif des besoins
- Définir des spécifications adaptées aux contraintes réglementaires et budgétaires
- Rédiger des cahiers des charges clairs, précis et conformes
- Intégrer les parties prenantes à chaque étape de la définition du besoin

Pour qui ?

- Acheteurs publics, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics

Programme

L'expression du besoin : enjeux juridiques et stratégiques

- Obligation réglementaire de définition préalable du besoin (CCP art. L2111-1)
- Un besoin mal défini : source de contentieux, de surcoûts et d'avenants
- Lien entre expression du besoin, choix de la procédure et computation des seuils
- Les erreurs classiques : sur-spécification, besoin trop vague, allotissement inadapté
- L'approche en coût global et cycle de vie dès la définition du besoin

Recenser et structurer les besoins de manière collaborative

- Cartographier les besoins : outils et méthodes de recensement interne
- Impliquer les prescripteurs et les utilisateurs finaux dès l'amont
- Distinguer besoin fonctionnel, besoin technique et contrainte budgétaire
- Planifier les achats : articulation avec le plan prévisionnel de passation
- Sourcing fournisseurs : dialogue technique préalable et précautions juridiques
- Consolider et prioriser les besoins entre services

Définir les spécifications techniques : entre précision et ouverture à la concurrence

- Spécifications techniques vs performances fonctionnelles : quand choisir l'un ou l'autre
- Références à des normes, labels et certifications : règles d'utilisation
- Interdiction des mentions de marque : comment formuler sans discriminer
- Intégrer les exigences environnementales et sociales dans les spécifications
- Adapter les spécifications aux contraintes budgétaires : l'arbitrage nécessaire
- Variantes et solutions alternatives : quand et comment les autoriser

Rédiger le cahier des charges : structure, contenu et conformité

- Architecture du DCE : CCTP, CCAP, RC — rôle et articulation de chaque pièce
- Rédiger un CCTP opérationnel : clarté, précision et neutralité concurrentielle
- Fixer les exigences de résultat sans sur-contraindre les moyens du titulaire
- Allotissement : critères de découpage et impact sur l'accès des PME
- Cohérence entre le cahier des charges et les critères d'attribution
- Relecture croisée avec les prescripteurs : check-list de validation avant publication



Etapes 1 à 3 du processus de
passation d'un marché public www.odiadom.fr



Analyser les candidatures et les offres



Durée de 7H
(Modulable)



Présentiel ou Distanciel



TARIF INTRA
SUR DEMANDE

Objectifs

- Sécuriser juridiquement l'analyse des candidatures et des offres à chaque étape
- Définir et appliquer des critères de sélection pertinents, pondérés et opposables
- Respecter les obligations réglementaires et tracer les décisions pour faire face aux contrôles

Pour qui ?

- Acheteurs publics, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics

Programme

Cadre juridique et principes fondamentaux de l'analyse

- Les deux phases distinctes : candidatures puis offres — pourquoi cette séparation est fondamentale
- Principes de non-discrimination, d'égalité de traitement et de transparence
- Les erreurs les plus fréquentes et leurs conséquences (recours, annulation)
- Obligations de motivation et de traçabilité des décisions
- Le rôle de la commission d'appel d'offres (CAO) et de la commission technique
- Les risques contentieux : référé précontractuel et recours Tropic

Analyser les candidatures : sélection et vérification des aptitudes

- Les niveaux de capacité exigibles : capacités techniques, professionnelles et financières
- Documents attendus : DC1, DC2, DUME et pièces justificatives
- Les motifs d'exclusion obligatoires et facultatifs (intégrité, fiscal, social)
- Groupements d'opérateurs : vérification des capacités mutualisées
- Sous-traitants et co-traitants : ce qu'il faut contrôler
- Candidatures incomplètes : régularisation ou rejet ?

Définir et appliquer les critères d'attribution des offres

- Critère prix, critère coût global, critère qualité : comment choisir et pondérer
- Intégrer des critères environnementaux et sociaux : conditions et limites
- Définir les sous-critères et leur méthode de notation dès le DCE
- Méthodes de notation sécurisées : linéaire, par rapport au moins-disant, par paliers
- Analyse des mémoires techniques : structurer la lecture et éviter la subjectivité
- Offres anormalement basses : détection, demande d'explication et rejet motivé

Formaliser, informer et sécuriser la décision d'attribution

- Rédiger le rapport d'analyse des offres : contenu obligatoire et bonnes pratiques
- Informer les candidats évincés : délai de standstill, motifs communicables et confidentiels
- Gérer les demandes de débrief : ce qu'on peut et ne peut pas dire
- Traçabilité complète du processus : constitution du dossier marché
- Régularisation d'offres : conditions strictes et risques associés
- Prévenir le contentieux : les réflexes à adopter avant la notification



*Etapes 6 et 7 du processus de
passation d'un marché public*



Choisir, négocier, évaluer les fournisseurs



**Durée de 7H
(Modulable)**



Présentiel ou Distanciel



**TARIF INTRA
SUR DEMANDE**

Objectifs

- Choisir le bon fournisseur en sécurisant l'analyse des candidatures et des offres
- Mener une négociation efficace dans le respect des principes de la commande publique
- Finaliser l'achat dans les meilleures conditions contractuelles
- Mettre en place une évaluation rigoureuse et exploitable des prestataires

Pour qui ?

- Acheteurs publics,, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics

Programme

1.Choisir le bon fournisseur : sélection et analyse des offres

- Définir des critères de sélection pertinents et pondérés
- Analyse des candidatures : capacités techniques, financières et références
- Shortlister sans discriminer : ce que dit le droit
- Analyse comparative des offres : méthodes de notation sécurisées
- Labels, certifications et références : comment les valoriser
- Traçabilité du choix et rédaction du rapport d'analyse

2.Négocier : cadre juridique, stratégie et techniques

- Quand peut-on négocier ? Cas autorisés et interdits
- Principes fondamentaux à respecter : égalité, transparence, non-discrimination
- Préparer la négociation : objectifs, marges et points non négociables
- Techniques de négociation adaptées à la commande publique
- Négocier le prix, les délais, la qualité et les garanties
- Formalisation des échanges et traçabilité de la négociation

3.Finaliser l'achat dans les meilleures conditions contractuelles

- Sécuriser les clauses essentielles : prix, délais, pénalités, résiliation
- Clauses de révision de prix et d'ajustement de performance
- Garanties contractuelles et assurances à exiger
- Gestion des avenants : quand et comment modifier le marché
- Points de vigilance à la notification et en début d'exécution

4.Évaluer les prestataires : méthodes et outils de suivi de la performance

- Pourquoi évaluer ? Enjeux juridiques et stratégiques
- Construire une grille d'évaluation : indicateurs qualité, délais, relationnel
- Fréquence et modalités des bilans de performance
- Utiliser l'évaluation pour préparer le prochain marché
- Sanctions, pénalités et leviers contractuels en cas de défaillance
- Capitaliser : retour d'expérience et amélioration continue des achats



*Etapes 7 et 8 du processus de
passation d'un marché public*



Intégrer le développement durable dans les marchés publics



Durée de 7H
(Modulable)



Présentiel ou Distanciel



TARIF INTRA
SUR DEMANDE

Objectifs

- Comprendre le cadre juridique du développement durable dans la commande publique
- Identifier les leviers concrets à chaque étape du marché
- Rédiger des clauses environnementales et sociales sécurisées
- Intégrer des critères de jugement des offres pertinents
- Éviter les erreurs fréquentes et sécuriser juridiquement leurs pratiques

Pour qui ?

- Acheteurs publics, Responsables de la commande publique
- Prescripteurs techniques, Chargés de mission développement durable
- Élus et encadrants territoriaux

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics



Étapes 1, 4, 5 et 7 du processus de passation d'un marché public

Programme

1. Développement durable et commande publique : enjeux et cadre juridique

Pourquoi intégrer le DD ?

- Enjeux environnementaux, sociaux, économiques
- Rôle levier de l'achat public

Cadre réglementaire

- Obligation d'intégration environnementale
- Articulation PCAET, RSE, schémas internes

Sécurisation juridique

- Autorisé / interdit
- Lien avec l'objet du marché
- Non-discrimination et concurrence

2. Intégrer le développement durable dès la définition du besoin

Analyser son besoin

- Coût global / cycle de vie
- Réduction des impacts en amont
- Éviter la sur-spécification

Sourcing responsable

- Dialogue avec les opérateurs
- Identifier l'offre responsable
- Précautions juridiques

Outils et méthodes

- Questionnaires fournisseurs
- Benchmarks et REX
- Clauses types et guides

3. Clauses environnementales et sociales : de la théorie à la pratique

Clauses environnementales

- Exemples par type de marché
- Performance énergétique, matériaux, déchets
- Indicateurs de suivi

Clauses sociales

- Insertion professionnelle
- Égalité femmes-hommes
- Conditions de travail et sous-traitance

Exécution vs attribution

- Choisir le bon levier
- Clauses obligatoires / facultatives
- Risques juridiques à éviter

4. Intégrer le développement durable dans l'analyse des offres

Critères de jugement

- Critères env. et sociaux pertinents
- Pondération et hiérarchisation
- Méthodes de notation sécurisées

Évaluer sans discriminer

- Preuves acceptables
- Labels et certifications
- Analyse des mémoires techniques

Étude de cas

- Comparaison de deux offres
- Justification du mieux-disant

5. Suivi, exécution et bonnes pratiques

Suivre l'exécution

- Indicateurs de performance
- Rôle du référent marché
- Sanctions et leviers contractuels

Capitaliser et progresser

- Retour d'expérience
- Amélioration continue
- Stratégie d'achat responsable



Maîtriser les techniques particulières d'achat et les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables



**Durée de 7H
(Modulable)**



Présentiel ou Distanciel



**TARIF INTRA
SUR DEMANDE**

Objectifs

- Identifier les cas de recours : Qualifier les situations juridiques et économiques autorisant un marché sans publicité ni mise en concurrence
- Sécuriser la passation : Maîtriser le formalisme de justification obligatoire face aux organes de contrôle
- Mettre en œuvre les outils : Utiliser accord-cadre, SAD et enchères pour rationaliser et optimiser le processus achat

Pour qui ?

- Acheteurs publics, responsables de la commande publique, juristes marchés, acheteurs
- Métiers/techniques des collectivités territoriales, de l'État et des établissements publics
- Hospitaliers ou d'enseignement.

Prérequis : Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics

Programme

Partie 1 – Les marchés sans publicité ni mise en concurrence (Exonérations de procédure)

Cas de recours liés au montant ou à l'objet du marché

- Seuils de dispense : marchés < 40 000 € HT et dérogations (travaux, achats innovants)
- Obligation de computation des seuils et respect des principes fondamentaux
- Opérateur économique unique : exclusivité technique, droits d'auteur, brevets
- Marchés de recherche, d'expérimentation ou de fournitures complémentaires

Cas de recours liés aux circonstances de l'achat

- Urgence impérieuse : définition stricte, jurisprudence et limites de l'urgence prévisible
- Suites d'une procédure infructueuse ou inappropriée
- Marchés de prestations similaires (travaux et services)

Sécurisation et formalisation du recours

- Traçabilité du processus et preuve de la régularité du choix
- Rédaction de la note de justification administrative et technique
- Négociation sans mise en concurrence préalable : périmètre et limites

Partie 2 – Les techniques particulières d'achat (Outils de rationalisation)

L'accord-cadre et ses déclinaisons opérationnelles

- Bons de commande vs marchés subséquents : distinctions clés
- Multi-attribution et règles de remise en concurrence
- Clauses d'ajustement de prix et de performance

Le Système d'Achat Dynamique (SAD)

- Définition et avantages vs accord-cadre traditionnel (système ouvert)
- Phase d'institution : plateforme dématérialisée, avis de marché, sélection des candidats
- Attribution des marchés spécifiques : mise en concurrence des opérateurs admis

Les autres techniques : catalogues, enchères et concours

- Catalogues électroniques dans le cadre des accords-cadres
- Enchères électroniques inversées : fonctionnement, conditions et limites
- Marché faisant suite à un concours (lauréats)



*Etapes 3 du processus de
passation d'un marché public*



CONTACTEZ-NOUS

**Echangeons ensemble de vos
besoins de formation**

- en présentiel
- en distanciel
- en inter-entreprises
- dans votre entreprise

Nous proposons **également** du **conseil**
et des **accompagnements personnalisés.**



06 96 69 10 05
contact@odiadom.fr
www.odiadom.fr

[Découvrir
Odiana](#)

