



MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

CATALOGUE 2026



PROGRAMME DE FORMATIONS

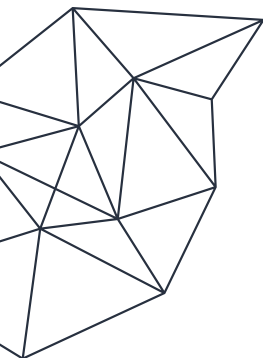
5 formations générales (2x/an minimum)

- *ABC des marchés publics*
- *Définir son besoin*
- *Rédiger un bon cahier des charges*
- *Evaluer les offres et attribuer un marché*
- *Marchés publics de faible montant*

4 formations spécifiques (1x/an)

- *L'exécution des marchés publics*
- *Les marchés publics durables*
- *Les marchés publics de travaux*
- *Accords-cadres et centrales d'achat*

Tarifs et
Réductions
en fin de
fascicule



FORMATION

MIXTE

L'ABC des marchés publics en une journée

Contenu

Lorsque l'on se lance dans les marchés publics, c'est souvent l'inconnue. C'est pourquoi il est essentiel d'avoir une vision claire de ce qu'est un marché public et de ses principales caractéristiques.

Cette formation n'a donc pas pour vocation de faire de vous des experts. Elle vous donne le cadre, les notions clés et les règles du jeu indispensables pour faire vos premiers pas dans les marchés publics.

En une journée, nous parcourons avec vous le processus d'un marché public dans son ensemble, depuis l'identification du besoin jusqu'à son attribution.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre les différents termes utilisés dans les marchés publics
- Identifier les procédures possibles, leurs caractéristiques et leurs points d'attention
- Connaître les principales règles à respecter en matière de sélection, de régularité et d'attribution
- Trouver les informations nécessaires à chaque étape d'une procédure

Public cible

Toute personne se lançant dans les marchés publics ou souhaitant confirmer son expérience acquise par la pratique

Mais également toute personne touchée de près ou de loin par les marchés publics et qui souhaite les comprendre pour mieux en tenir compte dans sa pratique quotidienne.

Date(s) et lieu(x)

12 mars

11 juin

10 septembre

Namur

Prérequis

Aucun

FORMATION

ADJUDICATEURS

Définir son besoin (1/2 jour)

Contenu

Définir correctement son besoin est l'un des facteurs clés de réussite d'un marché public. De nombreux outils existent pour accompagner cette étape essentielle, dont la prospection, explicitement reconnue par la réglementation.

Cette formation met l'accent sur la méthode : comment identifier et formuler son besoin, comment intégrer les contraintes organisationnelles et réglementaires, comment éviter les imprécisions ou exigences inadéquates. La prospection – lorsqu'elle est bien encadrée – reste un outil précieux pour affiner ce besoin, comprendre les solutions du marché et garantir la proportionnalité des exigences.

Vous apprendrez à structurer votre démarche de définition du besoin, à mobiliser les informations pertinentes et à utiliser les outils disponibles pour construire une base solide à votre future procédure.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Structurer et exprimer un besoin clair, précis et aligné avec les objectifs du marché.
- Mobiliser les outils de prospection pour mieux comprendre l'offre disponible et affiner son besoin.
- Documenter et sécuriser la démarche de définition du besoin pour renforcer la qualité et la conformité de la procédure.

Public cible

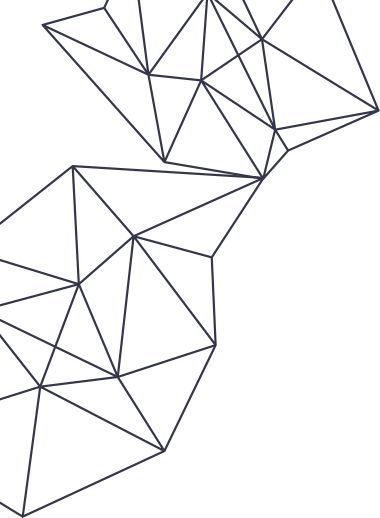
Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

Néant

Date(s) et lieu(x)

19 mars (pm)
17 septembre (pm)
Namur



FORMATION

ADJUDICATEURS

Rédiger un bon cahier des charges

Contenu

La qualité du cahier des charges contribue directement à la réussite d'un marché public. Un document clair, structuré et bien adapté au besoin facilite non seulement la compréhension par les opérateurs économiques, mais aussi l'analyse des offres et la bonne exécution du marché.

À l'inverse, lorsque certaines exigences, critères ou clauses manquent de précision ou d'équilibre, cela peut entraîner des questions, des offres inadaptées ou des difficultés en cours d'exécution.

Cette formation vous permettra d'acquérir des méthodes pratiques pour élaborer un cahier des charges complet et pertinent. Vous apprendrez à organiser l'information, à formuler vos attentes de manière claire et proportionnée, et à intégrer les éléments nécessaires pour renforcer la cohérence et la fluidité du processus de passation. L'objectif : gagner en assurance, en efficacité et en qualité dans la rédaction de vos documents.

Objectifs

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Rédiger un cahier des charges clair et structuré, conforme aux exigences réglementaires.
- Formuler des exigences, critères et clauses précis et proportionnés pour faciliter l'analyse des offres.
- Améliorer la qualité et la fluidité de la procédure grâce à de bonnes pratiques de rédaction.

Public cible

Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

26 mars
24 septembre
Namur

FORMATION

ADJUDICATEURS

Evaluer des candidatures/offres et attribuer un marché

Contenu

L'évaluation des candidatures et des offres constitue une étape déterminante dans toute procédure de marché public. Elle exige à la fois une bonne maîtrise du cadre réglementaire et une méthodologie rigoureuse pour garantir une décision (de sélection ou d'attribution) objective, transparente et juridiquement sécurisée.

Cette formation vous guidera à travers chaque phase de l'analyse : vérification de l'exclusion et de la capacité des candidats ou des soumissionnaires, gestion des irrégularités éventuelles, application correcte des critères d'attribution, ainsi que rédaction de la décision d'attribution.

Vous apprendrez à structurer une analyse cohérente, à documenter vos choix de manière solide et à éviter les pièges les plus fréquents. L'objectif est de vous permettre de conduire vos évaluations avec confiance, efficacité et conformité, tout en renforçant la qualité globale de vos procédures.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Maîtriser les principes et règles encadrant l'analyse des candidatures et des offres, ainsi que les responsabilités de l'adjudicateur.
- Gérer les irrégularités et appliquer correctement les critères d'attribution afin de réaliser une évaluation objective, transparente et proportionnée.
- Rédiger et sécuriser la décision de sélection ou d'attribution, en assurant une motivation claire, complète et conforme à la réglementation.

Public cible

Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

02 avril
01 octobre
Namur



FORMATION

ADJUDICATEURS

Marchés de faible montant (1/2 jour)

Contenu

Marchés de faible montant, marchés sur simple facture acceptée, petits marchés... Les appellations sont nombreuses pour désigner les marchés publics dont la valeur est inférieure à 30.000 EUR HTVA. Bien qu'ils soient très fréquemment utilisés, les règles qui les encadrent restent parfois méconnues ou perçues comme floues, ce qui peut générer des hésitations ou la crainte de commettre une erreur.

Cette formation propose un tour d'horizon complet et accessible des règles applicables à ces marchés de faible montant. Vous découvrirez les marges de manœuvre dont vous disposez, les obligations à respecter, ainsi que les bonnes pratiques permettant d'agir avec assurance, rapidité et conformité. L'objectif est d'aider chaque participant à utiliser pleinement les possibilités offertes par ce type de marché tout en sécurisant sa démarche.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre clairement le cadre juridique des marchés de faible montant, ainsi que les obligations minimales à respecter.
- Identifier les marges de flexibilité offertes par la réglementation et apprendre à les utiliser de manière sûre et efficace.
- Appliquer des bonnes pratiques pour passer ces marchés en toute confiance, tout en assurant traçabilité, transparence et conformité.

Public cible

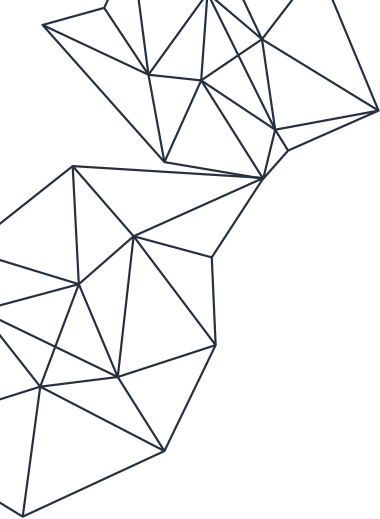
Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

Néant

Date(s) et lieu(x)

09 avril (am)
08 octobre (am)
Namur



FORMATION

MIXTE

L'exécution des marchés publics (2 jours)

Contenu

Les règles générales d'exécution n'auront bientôt plus de secret pour vous. Souvent perçue comme une phase délicate, l'exécution des marchés publics soulève en effet de nombreuses questions : modifications/avenants, multiplicité des délais, jurisprudence moins accessible et moins commentée, évolution du rapport de force avec l'adjudicataire, influence du droit civil... Autant d'éléments qui peuvent rendre les adjudicateurs et co-contractants moins à l'aise dans la gestion quotidienne de leurs marchés.

Cette formation de deux jours propose un tour d'horizon complet et vulgarisé de ces règles. Elle vous permettra de comprendre leur logique, d'identifier les points d'attention et d'acquérir des réflexes pratiques pour gérer l'exécution avec davantage de sérénité et d'efficacité. Vous repartirez avec des outils concrets pour anticiper, documenter et encadrer les situations rencontrées en pratique.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre les règles générales d'exécution et leur logique.
- Maîtriser les mécanismes clés de l'exécution (délais, responsabilités, modifications, sanctions...).
- Maîtriser les surcoûts éventuels
- Gérer l'exécution avec assurance, grâce à des outils et bonnes pratiques concrètes.

Public cible

Acheteur public, juriste, constructeur de chantier, sale, décideur, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances sur l'exécution des marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

04 & 05 juin
Namur

FORMATION

ADJUDICATEURS

Rendre ses marchés publics plus durables

Contenu

La durabilité et la responsabilité sociale jouent un rôle essentiel dans la fonction d'acheteur, au vu des enjeux auxquels sont confrontés les adjudicateurs aujourd'hui. Il est donc impératif de comprendre comment intégrer ces principes dans le processus des marchés publics. La démarche peut cependant paraître compliquée et bon nombre d'acheteurs restent encore frileux à l'idée d'intégrer des notions de durabilité, de circularité ou de responsabilité sociétale dans leurs marchés publics...

Formateur en achat durable et analyse de cycle de vie depuis 10 ans, Michaël Perez se propose d'aborder avec vous les meilleures pratiques pour intégrer des critères environnementaux, sociaux et éthiques dans vos processus d'achat, contribuant ainsi à la construction d'une société plus durable. A l'issue de cette formation, il vous semblera aisé et naturel d'intégrer la durabilité dans vos marchés.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Connaître les différents types de clauses sociales, environnementales, éthiques
- Identifier les pratiques et outils mobilisables dans les marchés publics pour les rendre plus durables
- Mettre en oeuvre ces pratiques et outils dans vos marchés publics

Public cible

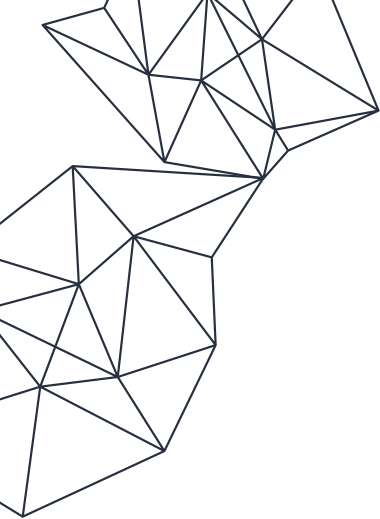
Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics.

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

18 juin
Namur



FORMATION

MIXTE

Les marchés publics de travaux

Contenu

Dans les marchés publics de travaux, les aspects techniques et administratifs sont étroitement liés. Qui mieux qu'un duo architecte/juriste pour en présenter toutes les nuances ? Leur approche croisée vous permettra de comprendre à la fois les réalités du terrain et les exigences réglementaires.

Cette formation abordera les règles spécifiques aux marchés de travaux ou particulièrement importantes dans ce contexte : l'agrégation, les critères d'attribution autres que le prix, la vérification des prix, la sous-traitance, la gestion des quantités présumées, les modifications en cours d'exécution, ainsi que le contrôle, les sanctions, les réceptions et le paiement. Vous repartirez avec une vision claire et opérationnelle de ces mécanismes.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Identifier les règles essentielles propres aux marchés publics de travaux.
- Appliquer correctement les principaux mécanismes (agrégation, critères, prix, sous-traitance, modifications...).
- Mieux maîtriser les étapes clés de l'exécution du marché, tout particulièrement en matière de réceptions et de paiement.

Public cible

Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

12 novembre
Namur

FORMATION

ADJUDICATEURS

Accords-cadres et centrales d'achat : comment les mettre en pratique

Contenu

Accord-cadre et centrale d'achat, voilà bien deux notions qui circulent allègrement dans le jargon des marchés publics. Mais rares sont ceux qui maîtrisent ces concepts et sont en mesure de les utiliser de manière optimale dans leurs marchés publics. Or il s'agit d'outils formidables pour la gestion des achats publics.

Quelle différence entre un marché public classique et un accord-cadre, quand est-il opportun de recourir à un accord-cadre, que prévoir dans mes documents du marché lorsque je souhaite lancer un accord-cadre et/ou une centrale d'achat, comment se passe un accord-cadre dans la pratique, l'adhésion à une centrale emporte-t-elle exclusivité... Autant de questions cruciales et opérationnelles abordées lors de cette formation pratique.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Identifier les mécanismes de mutualisation des besoins disponibles (accord-cadre, marché conjoint occasionnel, centrale d'achat, etc.)
- Identifier les principales opportunités et les principaux écueils et points d'attention liés à ces techniques d'achat
- Les traduire dans vos documents de marché

Public cible

Acheteur public, juriste ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Date(s) et lieu(x)

19 novembre
Namur



TARIFS 2026 & CONDITIONS PARTICULIÈRES

Tarifs standards

375 € HTVA / formation 1 jour

225 € HTVA / formation 1 demi-jour

750 € HTVA / formation 2 jours

Réductions

*MAXI : -20% à partir de la 2e inscription sur une année
(toutes formations & tous participants confondus)*

*MINI : -10% pour les petites structures
(moins de 50 pers.)*

Non cumulables

FORMATIONS EN INTERNE

Vous souhaitez organiser l'une de ces formations **en interne** ?
Vous ne trouvez **pas votre bonheur** parmi les formations proposées ?

Ecrivez-nous à info@kwidea.be

Nous nous ferons un plaisir de trouver avec vous la solution qui vous
conviendra le mieux

FORMATIONS EN MARCHÉS PUBLICS

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

A compléter et à renvoyer à info@kwidea.be

Conditions
particulières
petites
structures

Termes et conditions :

Les frais d'inscription sont exprimés HTVA. Ils sont facturés à l'inscription et ne sont pas remboursables.
Les conditions générales reprises au verso sont d'application pour le surplus.

Participant(s)

Nom, prénom :

Adresse e-mail :

Entité : Téléphone :

Formation(s)

Formations générales

- ☐ L'ABC des marchés publics - 345 €
- ☐ Définir son besoin (1/2 jour) - 225 €
- ☐ Rédiger un bon cahier des charges - 375 €
- ☐ Evaluer les candidatures/offres et attribuer un marché - 375 €
- ☐ Les marchés publics de faible montant (1/2 jour) - 225 €

Formations spécifiques

- ☐ Accords-cadres et centrales d'achat - 375 €
- ☐ Les marchés publics de travaux - 375 €
- ☐ Les marchés publics durables - 375 €
- ☐ L'exécution des marchés publics (2 jours) - 750 €

Date de la
formation

Facturation

Qui paie : ☐ Participant ☐ Entité Code promo :

Coordonnées de :
facturation
(avec n° BCE)

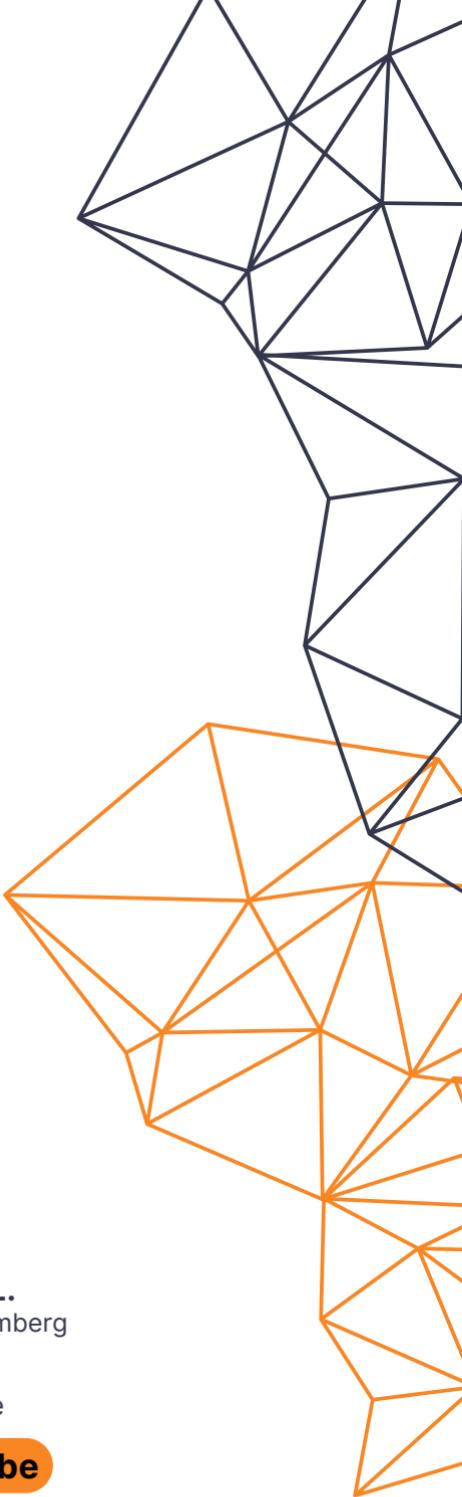
- ☐ La norme NBN EN 17687:2022 étant octroyée de manière individuelle et nominative, le participant marque son accord pour que ses coordonnées soient transmises à NBN (Bureau de normalisation) en vue de s'assurer du respect des droits d'auteur (*obligatoire**)
- ☐ Le participant marque son accord pour que ses coordonnées soient utilisées pour les besoins de la formation (*obligatoire*)
- ☐ Le participant marque son accord pour que ses coordonnées soient utilisées pour le tenir au courant des activités organisées par KWIDEA (formation et consultation en marchés publics) (*facultatif*)

Plus d'informations :

www.kwidea.be/vos-besoins/formations
ou contacter Mme Kristen VOGLAIRE
+32 492 75 94 90 - info@kwidea.be

Date

Signature du demandeur



KWIDEA S.R.L.

385, chaussée d'Alsemberg
1180 Bruxelles

info@kwidea.be

www.kwidea.be