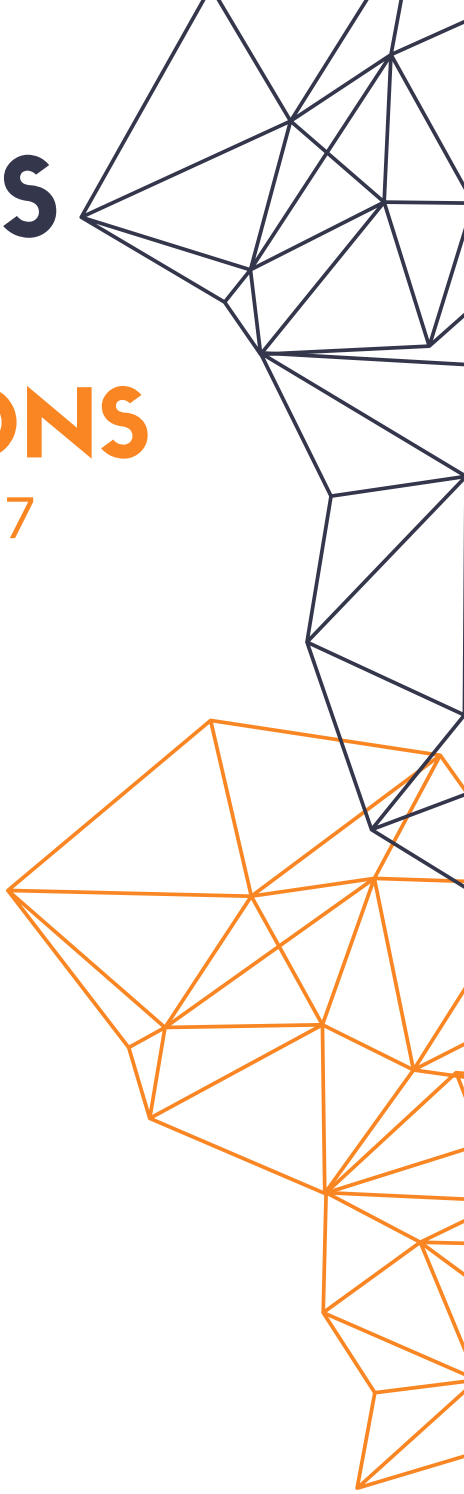
MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

CATALOGUE 2027



KWIDEA

VOS IDÉES, NOS OUTILS

PROGRAMME DE FORMATIONS

10 FORMATIONS, À LA CARTE

FORMATION POUR DÉBUTANT/MISE À NIVEAU

ABC des marchés publics - p. 3

FOURNITURES ET SERVICES*

- Préparer et lancer son marché - p. 4
- Evaluer les offres et attribuer le marché - p. 5
- Exécution des marchés publics - p. 6

TRAVAUX*

- Passation du marché, depuis son lancement jusqu'à son attribution - p. 7
- Exécution des marchés publics - p. 8

AUTRES FORMATIONS CIBLÉES :

- Marchés de faible montant (1/2 jour) - p. 9
- Accords-cadres et centrales d'achat - p. 10
- Marchés publics IT (1/2 jour) - p. 11
- Webinaire 2h : Décoder une décision d'attribution (entreprises) - p. 12

**Parcours de formation suggérés*

Tarifs et Réductions en fin de fascicule

KWIDEA
VOS IDÉES, NOS OUTILS

FORMATION
MIXTE
L'ABC des marchés publics (ABC)

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
- Connaitre 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.

Prérequis

Aucun

Date(s) et lieu(x)
1er avril
16 septembre
Bruxelles

FORMATION
ADJUDICATEURS
Préparer et lancer un marché (en ce compris la rédaction du CSC) Fournitures et services (PFS)

Contenu

Un marché réussi commence par un besoin clair et des documents adaptés. Comment préparer un cahier des charges permettant aux entreprises de remettre une offre pertinente ?

Cette formation parcourt la préparation et le lancement des marchés de fournitures et de services. Nous aborderons le besoin, la prospection, l'estimation et le choix de la procédure. Nous examinerons ensuite les exigences, les critères de sélection et d'attribution, ainsi que les conditions d'exécution.

Vous apprendrez à organiser vos documents et à vérifier leur cohérence. L'objectif : anticiper les difficultés et préparer une consultation claire.

Objectifs

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

- Définir et structurer votre besoin pour préparer un marché de fournitures ou de services.
- Rédiger un cahier des charges cohérent, avec des exigences, des critères et des conditions d'exécution adaptés.
- Préparer le lancement de la consultation en identifiant les principales vérifications à effectuer.

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)
8 avril
30 septembre
Bruxelles

FORMATION
ADJUDICATEURS
Évaluer les candidatures et offres Attribuer un marché (AFS)

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)
13 mai
12 octobre
Bruxelles

FORMATION
ADJUDICATEURS
L'exécution des marchés publics Fournitures et services (EFS)

Contenu

Une livraison tardive, une prestation insatisfaisante ou une demande de modification soulèvent rapidement des questions. Comment réagir et préserver les intérêts de l'adjudicateur ?

Cette formation présente le suivi des marchés de fournitures et de services. Nous aborderons le démarrage, les délais, le contrôle des prestations, les modifications et les réclamations. Nous examinerons également les manquements, les sanctions, les réceptions et le paiement.

Vous apprendrez à identifier les démarches adaptées aux difficultés rencontrées. Une attention particulière sera portée aux échanges écrits, aux justificatifs et aux délais. L'objectif : gérer vos marchés avec davantage d'assurance.

Objectifs

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

- Organiser le suivi des fournitures et services, depuis le démarrage jusqu'aux réceptions et au paiement.
- Identifier les démarches adaptées aux modifications, aux réclamations et aux difficultés d'exécution.
- Documenter les constats et les décisions, en surveillant les délais et les formalités utiles.

Public cible

Acheteur public, juriste, bureaux d'études 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)

8 juin
Bruxelles

FORMATION
ADJUDICATEURS
Passation, en ce compris l'évaluation des offres et l'attribution du marché Travaux (PTR)

Contenu

Les marchés de travaux associent étroitement les aspects techniques et administratifs. Comment préparer des documents cohérents et obtenir des offres comparables ?

Cette formation parcourt la passation d'un marché, depuis son lancement jusqu'à son attribution. Nous aborderons l'estimation, l'agréation des entrepreneurs, la sélection et les critères d'attribution, mais également les erreurs et omissions, la vérification des prix, les documents liés à la sécurité du chantier, etc.

Vous apprendrez à relier les exigences techniques aux documents administratifs et à structurer l'analyse des offres. L'objectif : anticiper les difficultés propres aux travaux et expliquer le choix de l'entrepreneur.

Objectifs

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

- Identifier les particularités des marchés de travaux et les traduire dans les documents du marché.
- Organiser l'examen de la sélection, des erreurs et omissions, des prix et des critères d'attribution.
- Structurer l'analyse des offres et motiver le choix de l'entrepreneur.

Public cible

Acheteur public, juriste, bureaux d'études 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)
15 avril
Bruxelles

FORMATION
MIXTE
L'exécution des marchés publics – Travaux (ETR)



Contenu

La réalité d'un chantier se heurte souvent aux règles générales d'exécution. Comment assurer le suivi et documenter ses décisions ?

Cette formation aborde le journal des travaux, la sous-traitance, les obligations relatives au personnel et les variations de quantités. Nous examinerons les modifications, les réclamations, les manquements, les sanctions, les réceptions et le paiement.

Vous apprendrez à relier les constats du chantier aux démarches administratives utiles. L'objectif : anticiper les difficultés, du démarrage à la clôture du marché.

Objectifs

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

- Organiser le suivi du chantier et documenter les événements importants pour l'exécution du marché.
- Distinguer les variations de quantités, les modifications et les réclamations pour préparer leur traitement.
- Gérer les manquements, les réceptions et le paiement en identifiant les principales démarches et précautions.

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)
23 novembre
Bruxelles



FORMATION
ADJUDICATEURS
Marchés de faible montant 1/2 jour (MFM)

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)

20 mai
21 octobre
Bruxelles

FORMATION
ADJUDICATEURS
Accords-cadres et centrales d'achat (ACA)

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 maitrisent 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)
18 novembre
Bruxelles

KWIDEA

FORMATION
ADJUDICATEURS
Les marchés publics IT – 1/2 jour (MIT)

Contenu

Les achats informatiques mobilisent des besoins techniques, confrontés à des usages et des contraintes contractuelles. Mais comment préparer un marché adapté et anticiper les difficultés d'exécution ?

Lors de cette formation, les principaux points d'attention pour acheter du matériel, des logiciels ou des prestations IT seront passés au crible. Nous aborderons e.a. la définition du besoin, les critères de choix et les principales clauses contractuelles.

Maintenance, sécurité, protection des données, droits sur les logiciels et changement de prestataire seront également abordés. L'objectif : identifier les questions essentielles et mieux encadrer votre projet, de sa préparation à son évolution.

Objectifs

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

- Identifier les points d'attention lors de la définition du besoin et des prestations attendues dans un marché IT.
- Identifier les critères et les clauses essentiels pour encadrer les coûts, la qualité et le suivi.
- Anticiper la maintenance, la protection des données, les évolutions et le changement de prestataire.

Public cible

Acheteur public, juriste, responsable informatique ou toute personne participant à la préparation ou au suivi de marchés publics informatiques.

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)
17 juin
Bruxelles

WEBINAIRE
OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES
Décoder une décision d'attribution (Webinaire) - 2 heures (WEB)

Contenu

Vous recevez le résultat d'un marché : comment comprendre la décision et quelles suites lui donner, que votre offre soit retenue ou écartée ?

Ce webinaire présente les informations essentielles d'une décision d'attribution et les grandes étapes du choix d'une offre. Nous expliquerons également la différence entre l'annonce du résultat et la conclusion du contrat.

Vous découvrirez les premiers réflexes utiles : demander des informations, solliciter des explications, exprimer un désaccord ou envisager un recours. Nous aborderons la rapidité de réaction et les délais à surveiller. L'objectif : identifier les démarches possibles et préparer vos prochaines offres.

Objectifs

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

- Comprendre le rôle d'une décision d'attribution et les principales informations qu'elle contient.
- Identifier les premiers réflexes selon que votre offre est retenue ou écartée.
- Distinguer une demande d'explications, une contestation et un recours, en repérant les délais à surveiller.

Public cible

Tout opérateur économique qui souhaite comprendre comment fonctionne une décision d'attribution et gérer les suites éventuelles

Prérequis

Aucun

Date(s) et lieu(x)

7 décembre
En ligne - 12h-14h

TARIFS 2027
& CONDITIONS PARTICULIÈRES

Tarifs standards

375 € HTVA / formation de 1 jour
225 € HTVA / formation de 1/2 jour
25 € HTVA / webinaire de 2 heures

Réductions

2 inscriptions : -10 %
À partir de 3 inscriptions : -20 %
(Tous participants et formations confondus)

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

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)

- ☐ L'ABC des marchés publics · 375 €
- ☐ Préparer et lancer un marché (en ce compris la rédaction du CSC) - fournitures et services · 375 €
- ☐ Évaluer les candidatures et offres Attribuer un marché · 375 €
- ☐ Passation (en ce compris l'évaluation des offres et l'attribution du marché) - Travaux · 375 €
- ☐ Marchés de faible montant · 1/2 jour · 225 €
- ☐ Accords-cadres et centrales d'achat · 375 €
- ☐ Les marchés publics IT - 1/2 jour · 225 €
- ☐ L'exécution des marchés publics - Travaux · 375 €
- ☐ L'exécution des marchés publics - Fournitures et services · 375 €
- ☐ Décoder une décision d'attribution (Webinaire) - 2 heures · 25 €

Date de la formation

Facturation

Qui paie : ☐ Participant ☐ Entité Réduction :

Coordonnées de facturation *(avec n° BCE)* :

☐ 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 consultance 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

CONDITIONS GÉNÉRALES

1. Généralités

1.1. Les présentes conditions générales font partie intégrante de chaque contrat relatif aux prestations de consultance, d'accompagnement et de formation conclu entre KWIDEA s.r.l., d'une part, et le client, d'autre part (ci-après « le Contrat »). Elles s'appliquent donc à tous les services fournis par KWIDEA s.r.l. au client dans le cadre du Contrat. Le client est censé connaître les présentes conditions générales et les accepter sans réserve.

1.2. Le Contrat est conclu par le biais de l'envoi par le client de l'offre ou du contrat proposé(e) par KWIDEA s.r.l. dûment contresigné(e), par l'acceptation écrite de ce(tte) dernier(ère) par le client, ou par l'envoi par le client d'un bon de commande signé établi sur la base de l'offre ou du contrat proposé(e) par KWIDEA s.r.l.

1.3. Les présentes conditions générales ne s'appliquent qu'en l'absence de conditions spécifiques, applicables au Contrat. Pour pouvoir prévaloir sur les présentes conditions générales, les conditions spécifiques doivent avoir été établies par écrit et avoir été approuvées par les deux parties. Un bon de commande établi par le client sur la base d'une offre ou d'un contrat proposé(e) par KWIDEA s.r.l. contenant et/ou faisant expressément référence à des conditions spécifiques communiquées au client, est réputé satisfaire cette double exigence.

1.4. Tout accord qui s'écarterait d'une ou plusieurs dispositions des présentes conditions générales ne remplacerait que la ou les dispositions de laquelle(desquelles) il s'écarte. Les autres dispositions continueront de s'appliquer pleinement.

2. Exécution des prestations

2.1. Dans le cadre de l'exécution de ses tâches, KWIDEA s.r.l. poursuit une obligation de moyens et non une obligation de résultat. La responsabilité de KWIDEA s.r.l. se limite toujours au montant facturé au client pour le service.

2.2. KWIDEA s.r.l. exécute toutes ses missions de bonne foi et au mieux de ses capacités. Afin de satisfaire au mieux les besoins du client, KWIDEA s.r.l. a la possibilité de sous-traiter les services visés par le Contrat à des tiers. Cela ne modifie en rien l'application des présentes conditions générales.

2.3. En cas de sous-traitance, KWIDEA s.r.l. s'engage à répercuter les obligations contenues dans le Contrat à ses sous-traitants.

2.4. Afin de permettre à KWIDEA s.r.l. de remplir au mieux les missions qui lui sont confiées par le client, ce dernier est tenu de lui fournir immédiatement et spontanément toute information en lien avec la mission, à plus forte raison lorsqu'elle est de nature à avoir un impact sur la mission, que cela soit en termes de périmètre, de risques et/ou de planning. Le client est responsable de l'exactitude, de l'exhaustivité et de la fiabilité des données, informations et documents qu'il fournit mais également de l'absence d'obligation de confidentialité requise par un tiers et applicable auxdit(e)s données, informations et/ou documents.

2.5. KWIDEA s.r.l. prend les mesures organisationnelles et administratives adaptées pour éviter tout conflit d'intérêts dans le cadre des prestations qu'elle exécute. Le client est tenu d'informer KWIDEA s.r.l. de toute information dont il serait en possession et qui démontrerait que KWIDEA s.r.l. pourrait se trouver dans une situation conflictuelle. KWIDEA s.r.l. se réserve toujours le droit de refuser une mission qui la placerait dans une situation de conflit d'intérêts, qu'il soit avéré ou potentiel, et ce, afin de permettre une exécution saine et sereine des prestations qu'elle offre à ses clients.

3. Confidentialité

3.1. KWIDEA s.r.l. est tenue par un devoir de confidentialité quant aux informations du client auxquelles elle a accès dans le cadre de l'exécution du Contrat. KWIDEA s.r.l. s'engage par ailleurs à ne pas utiliser ces informations pour des besoins autres que l'exercice de ses missions dans le cadre du Contrat.

3.2. Cette obligation de confidentialité ne s'applique notamment pas aux informations suivantes :

- les informations relèvent déjà du domaine public ;
- les informations sont déjà en possession de KWIDEA s.r.l., au moment de leur communication par le client, ou sont développées de façon indépendante par elle ;
- les informations ont été obtenues légitimement par KWIDEA s.r.l. d'un tiers non lié par une obligation de confidentialité ;
- les informations sont divulguées avec l'accord écrit du client ou leur divulgation est requise en vertu d'une obligation légale.

3.3. Sauf avis contraire exprimé par écrit par le client, KWIDEA s.r.l. peut se prévaloir de son intervention auprès du client à titre de référence dans le cadre de la soumission d'une candidature ou d'une offre pour un marché public.

4. Propriété intellectuelle

4.1. Le client n'est pas autorisé à reproduire, à publier ou à utiliser de quelque manière que ce soit, personnellement ou par l'intermédiaire de tiers, les conseils, notes, opinions, contrats, documents, slides et toute autre œuvre intellectuelle sous quelque forme que ce soit appartenant à KWIDEA s.r.l. sans le consentement écrit et préalable de cette dernière, à d'autres fins que celles décrites dans le cadre du Contrat.

4.2. La méthode, l'approche et le savoir-faire de KWIDEA s.r.l. demeurent sa propriété exclusive.

5. Données personnelles

5.1. La déclaration de protection des données reprise à l'adresse suivante fait partie intégrante des présentes conditions générales :
https://www.kwidea.be/privacy

6. Paiement

6.1. Sauf mention différente reprise sur une facture, toutes les factures sont exigibles dans les 15 jours à compter de la date de facturation au siège de KWIDEA s.r.l.

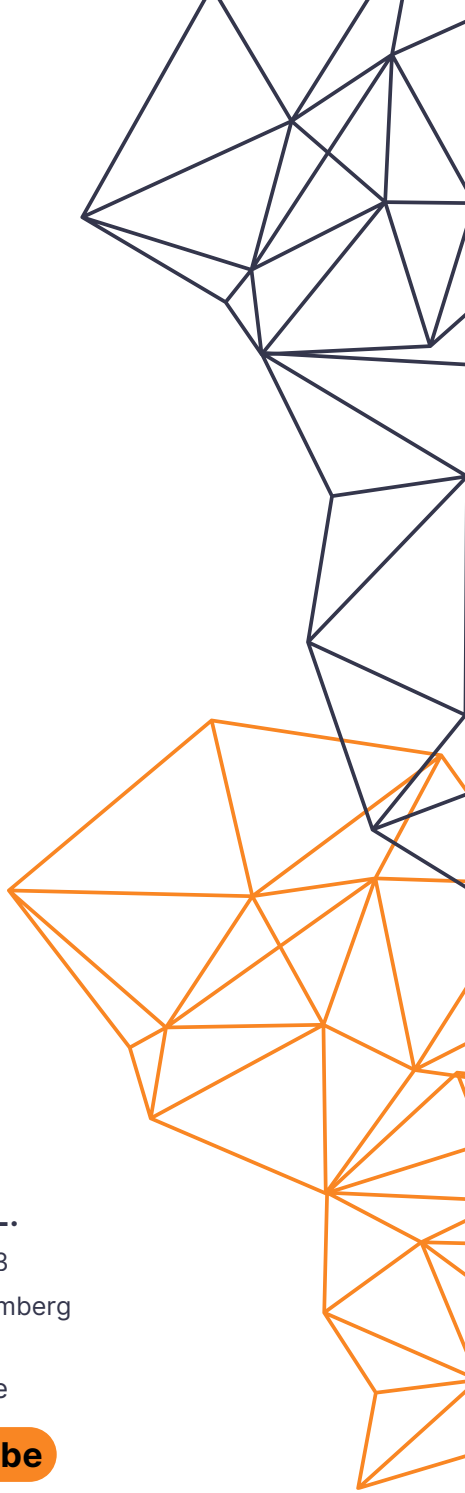
6.2. À l'échéance de la facture, les sommes restant dues portent de plein droit et sans mise en demeure, à compter de la date d'échéance de la facture, un intérêt de retard au taux prévu par la loi du 2 août 2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales. Elles seront en outre majorées d'un montant forfaitaire de 15% du montant impayé à l'échéance, avec un minimum de 50,00 €.

6.3. Toute plainte relative à une facture doit être communiquée par écrit dans les 15 jours calendrier suivant l'envoi de la facture. Au-delà de ce délai, la facture sera réputée acceptée.

7. Droit applicable

7.1. Tout Contrat établi avec KWIDEA s.r.l. est régi par le droit belge.

7.2. En cas de contestation entre les parties, seuls les tribunaux de l'arrondissement judiciaire de Bruxelles-Capitale de langue française, sont compétents.



KWIDEA S.R.L.

BE 0772.750.993

385, chaussée d'Alsemberg
1180 Bruxelles

info@kwidea.be

www.kwidea.be