

Candidater efficacement sur les Marchés Publics (et intégrer les nouveautés du Code des Marchés Publics)

Votre contact

Christelle COUE-ROBELIN
05 49 61 20 66
couec@poitou.ifrb.fr

Durée

1,00 jour(s)
7:00 heures

Public

Responsables d'entreprise du Bâtiment, responsables commerciaux, chargés d'affaires, plus généralement toute personne impliquée dans la réponse à des marchés publics.

Pré-requis

Être directement impliqué(e) dans la recherche et dans la réponse à des marchés publics.

Moyens pédagogiques et supports

Méthode pédagogique dite active.
Les méthodes pédagogiques utilisées sont basées à la fois sur des apports théoriques, mais aussi sur des échanges.
Supports vidéoprojetés.
Utilisation d'exemples, de quiz, tests, questions-pièges, contrôles de connaissances par questions test, etc.

Profil de l'intervenant

L'intervenant dispose d'une expérience de plus de 20 ans en entreprise (PME et grand groupe). Il est également présent dans les conseils d'administration d'entités publiques et d'associations.
A ce titre, il a répondu à de nombreux marchés publics, réalisé des cahiers des charges et participé à des ouvertures de plis, comités de sélection... Il a acquis une solide expérience de la réponse à appels d'offres jusqu'à la gestion de projets publics.

Informations complémentaires

Objectifs de la formation

Candidater efficacement sur les Marchés Publics et intégrer les nouveautés du Code des Marchés Publics

Objectifs pédagogiques

Rechercher / trouver les Marchés Publics
Préparer et formaliser sa réponse
Différencier sa candidature

*Avec plus de 120 milliards d'euros de commandes par an, l'État, les organismes territoriaux et les hospitaliers constituent le premier client des entreprises du Bâtiment. Ils signent des commandes sous forme de marchés publics dans 71% des cas, soit 87% des montants. Et les TPE/PME en bénéficient aussi puisque qu'en 2010, 39% des marchés publics ont été remportés par des entreprises inférieures à 250 salariés.
La Candidature (ou Dossier administratif) est le premier dossier qu'ouvre l'entité publique. Souvent déprécié par les entreprises, il est parfois la clé d'une victoire ou d'une défaite, et en procédure restreinte, reste la porte d'entrée obligatoire de la sélection de votre offre !*

Contenu

1. Comprendre les Marchés Publics

Dossier de Consultation des Entreprises, acte d'engagement... Répondre à des marchés publics, c'est d'abord comprendre leurs contenus et leurs règles.
Le fonctionnement des marchés publics, qui les passe, quelles informations avoir et comprendre au départ...

2. Savoir où chercher, pour trouver les marchés publics

Sources indispensables à connaître pour trouver vos marchés publics : BOAMP, journaux d'annonces légales, sites internet publics, plateformes d'annonces et privées, plateformes de dématérialisation

3. Bien préparer votre réponse

Rechercher les bonnes informations, se positionner préliminairement, travailler le réseau interne... Quels sont les tenants et les aboutissants pour répondre dans les meilleures conditions ? Concurrence, pricing, budget prévisionnel du marché, critères de succès...

4. La formalisation de la réponse : le DCE

Le Dossier de Consultation des Entreprises, tout ce qu'il faut savoir pour bien le comprendre et y répondre : RC, CCTP, CCAP, Acte d'Engagement (ATTRI1), Prix (BPU, DQE, DPGF)...

5. La candidature

DC1, DC2, références, moyens humains et matériels, attestations, certificats, garanties...
FAIRE LA DIFFERENCE DES LA CANDIDATURE !

6. Nouveautés dans la Commande publique en 2017

MPS, DUME, nouveaux DC1 et DC2, arrêt du Noti2, arrêt du DC3 et ATTRI1, dématérialisation....

Critères et modalités d'évaluation

A l'issue de la formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs pédagogiques à l'aide d'un questionnaire.

