

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

Avoir déjà gagné un marché public.

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 vidéo projetés.
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

Exécuter et suivre les Marchés Publics gagnés, sur les plans administratif, technique et financier

Objectifs pédagogiques

Réagir de manière adaptée en cas d'évolution des prix
Choisir un préfinancement
Payer et se faire payer

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. Un marché public, c'est beaucoup d'administratif et de technique avant... mais c'est aussi beaucoup d'administratif et de financier après : actualisation des marchés, révision des prix, avances, acomptes, facturations, situations... Les TPE-PME savent peu comment gérer tout cela.

Contenu

1. Décrypter les documents administratifs spécifiant les aspects financiers des marchés

- CCAP, AE, Noti1, Noti2...
- Les comprendre et anticiper
- Savoir quoi en faire à la signature du marché et plus tard...

2. Forme des prix (fermes, révisables, actualisables)

- Les évolutions possibles des prix d'un marché public
- Ce que vous devez faire
- Ce que vous pouvez faire
- Comment vous pourrez le faire

3. Possibilités de préfinancement des marchés (nantissement)

- Un marché public peut rapporter ou coûter beaucoup. Comment s'en prémunir ?
- Créances/Dailly
 - Cession/Nantissement
 - Assurances, etc.

4. Avances, acomptes (situations) (paiement des cotraitants / des sous-traitants), intérêts moratoires

- Comment payer/se faire régler
- Les retards/les situations
- Comptes prorata, etc.

5. Garanties, pénalités, groupements d'achat, recours...

- Ce qu'il faut savoir autour d'un marché public
- Ce qu'on peut y faire...

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.

