

Votre contact

Carole COURANT
05 49 61 20 66
courante@poitou.ifrb.fr

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures

Public

Chefs d'entreprise et collaborateurs
du Bâtiment souhaitant développer ou
orienter leurs activités vers les
marchés publics.

Ils devront pour cela acquérir les
principes de base pour répondre aux
appels d'offres des collectivités
locales.

Pré-requis

Avoir déjà consulté, si possible, des
dossiers d'appels d'offres.

Moyens pédagogiques et supports

Méthode pédagogique dite active.
Chaque participant construira sa
propre méthodologie de préparation à
la réponse d'un appel d'offres.
Un support de formation sera remis à
tous les participants à l'issue de la
formation.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur.
Ancien élève de l'ESSCA d'Angers
Professionnel des collectivités locales.
Plus de 25 ans d'expérience de
réponse aux appels d'offres publics.

Informations complémentaires

Objectifs de la formation

Avoir une vision claire des marchés publics, connaître les différentes procédures et étapes
d'un marché pour constituer son dossier de candidature, répondre à la consultation et
utiliser les outils nécessaires pour « décrypter » / suivre un appel d'offres, du dossier de
candidature à l'achèvement des travaux.

Objectifs pédagogiques

Identifier les éléments constitutifs d'un dossier d'appel d'offres
Analyser les différentes pièces de la consultation
Préparer les documents et constituer son dossier de candidature
Suivre et contrôler les différentes étapes de son marché
Valoriser le savoir-faire de l'entreprise

***Vous souhaitez avoir une vision claire des marchés publics et connaître les différentes
étapes d'un marché public pour constituer votre dossier de candidature, mais aussi
gagner un temps précieux pour optimiser vos chances de réussite, suivre votre marché de
la notification à l'achèvement des travaux ? Voilà tout l'enjeu de ces 2 jours de formation...***

Contenu

Première Journée

- Les questions à se poser avant de répondre à un marché public
- Généralités et principes du nouveau Code de la commande publique (en vigueur depuis le 01/04/2019)
- La prise de connaissance de la consultation : BOAMP, JOUE, internet
- Les seuils de passation des marchés
- Les principales procédures : MAPA, appel d'offre, accord-cadre...
- Présentation des différentes pièces d'un marché : RC, AE, CCAP, CCTP
- La constitution du dossier de candidature (DC1, DC2, DUME...) et de l'offre

Deuxième Journée

- Le mémoire technique (les bases indispensables pour valoriser son offre)
- Le Mémoire technique (Les bases indispensables pour valoriser son offre)
- La sous-traitance et la co-traitance (notions essentielles)
- L'envoi du dossier dématérialisé (cas concret de réponse électronique sur les plateformes)
- L'achèvement de la procédure
- L'exécution du marché
- Le règlement des différents et des litiges.
- Conclusion

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.

