

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

1 jour

7:00 heures

Tarif

330.00 € HT soit 396.00 € TTC par participant

Public

Chef d'entreprise, cadre commercial, ou administratif souhaitant compléter ses connaissances des marchés publics pour répondre aux appels d'offres

Pré-requis

Pratique des marchés publics.
Avoir les bases de fonctionnement des marchés publics

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.

Méthode pédagogique dite active.

Chaque participant construira sa propre méthodologie, travail en sous-groupe mais aussi nombreux échanges avec le groupe et le formateur (cas concret, retour d'expérience) en complément du support de formation.

Salle de formation équipée.

Profil de l'intervenant

Consultante expérimentée en marchés publics, spécialisée dans l'accompagnement des entreprises pour répondre aux appels d'offres. Elle maîtrise les réglementations, les stratégies de réponse et les outils de gestion des marchés.

Contexte

Répondre efficacement à un marché public demande stratégie, rigueur et une parfaite maîtrise des exigences contractuelles. Cette formation avancée s'adresse aux entreprises souhaitant perfectionner leurs réponses aux marchés publics maximiser leurs chances de succès et se démarquer de la concurrence. Grâce à des outils, conseils pratiques et études de cas, vous apprendrez à structurer vos offres, valoriser vos atouts et éviter les erreurs courantes.

Objectif professionnel

Cette formation permet aux entreprises de se familiariser de manière approfondie avec les marchés publics, d'accroître leur compétitivité, leur efficacité, et leur professionnalisme dans l'accès aux marchés publics, un levier clé pour leur développement économique. Savoir appréhender un marché, c'est avant tout être en mesure de déposer sa candidature dans des conditions optimales pour remporter le marché.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir les connaissances fondamentales relatives aux marchés publics
- Optimiser ses réponses aux marchés publics
- Maîtriser les droits et les obligations des parties
- Assimiler le processus de réponse électronique

Contenu

Les règles de base pour répondre aux marchés publics :

- Ce qu'il faut retenir de la réglementation applicable à la commande publique
- Les différentes procédures de marchés publics
- Le vocabulaire et les acteurs des marchés publics

Détecter les marchés publics :

- Rappel des différents supports de publicité en fonction des seuils
- Maîtriser les différentes procédures au vu des seuils européens
- Organiser une veille interne permettant une réactivité maximum
- Organiser la méthodologie interne de réponse aux marchés publics

L'analyse du dossier de consultation des entreprises (DCE) :

- Rechercher et télécharger les pièces d'un DCE
- La composition et l'analyse du dossier (RC, CCAP, CCTP, CCAG, Acte d'engagement, BPU/DQE, DPGF, ...)
- Les échanges avec la personne publique

La préparation de la réponse :

- La sous-traitance et la cotraitance
- Les variantes et les options
- Les documents obligatoires

La dématérialisation de la réponse aux marchés publics :

- Le principe de la dématérialisation des marchés publics
- La configuration du poste informatique
- La signature électronique

L'organisation à mettre en œuvre suite à l'attribution du marché public :

- Anticiper le suivi technique et financier en cas d'attribution
- Anticiper la durée du marché et son exécution (accords-cadres, marchés fractionnés)
- Comprendre les raisons d'un éventuel rejet
- Le développement durable, un atout majeur



Critères et modalités d'appréciation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.

