

COMMENT REpondre ET REmporter UN MARCHÉ PUBLIC

● DURÉE : 6 HEURES ●

Cette formation juridique est destinée à des personnes dont la mission est d'analyser les pièces des marchés publics et intervenants dans la réponse à la consultation

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public
Dirigeants, administratifs,
Chargés d'affaires

Prérequis
Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Répondre efficacement aux appels d'offres en ayant connaissance de la réglementation
- Développer une méthodologie de réponse aux marchés publics
- Maîtriser chacune des étapes fondamentales des procédures de passation
- Donner aux entrepreneurs les bons outils pour répondre efficacement.
- Maîtriser les conditions d'attribution d'un marché public

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Exposé sur les marchés publics et leurs grands principes
- Présentation des textes régissant les marchés publics : Code de la commande publique et CCAG
- Comprendre la logique d'un acheteur public
 - Les seuils de publicité et de procédure
 - Les procédures de passation : revue des procédures formalisées (Appels d'offres, Négociés, Concours, Dialogue compétitif) et adaptées (MAPA)
 - La typologie d'achat : Allotissement, marchés fractionnés et accord-cadre, variante
- Savoir analyser la demande de l'acheteur
 - Identifier les points clés des pièces du DCE :
 - L'Avis d'Appel Public à la Concurrence (AAPC)
 - Le Règlement de la Consultation
 - Le Cahier des charges : CCAP et CCTP
 - Identifier les informations manquantes
 - Communiquer avec l'acheteur

Le + : *Exercice d'analyse de dossier de consultation en situation réelle*
- Répondre efficacement à la demande
 - Les pièces de la candidature : Bien remplir son dossier
 - Les formes de candidature : cotraitance et sous-traitance
 - Les pièces de l'offre : Acte d'engagement, pièces financières (BPU, DPGF), mémoire technique

Le + : *Exemple de fiche de synthèse*
- Savoir réagir face à une éviction
 - L'examen des candidatures et des offres
 - Logique de l'offre économiquement la plus avantageuse
 - Cas particulier de l'offre anormalement basse

Le + : *Exemple et mise à disposition de Lettre de rejet*

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation animée par un professionnel juridique et ancien acheteur public maîtrisant parfaitement les attentes des entreprises
- Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur un ordinateur (analyse de DCE, revues de textes et JP, accès à des sites internet pertinents...)
- Analyse critique des dossiers des participants (appel d'offres auquel ils envisagent de Répondre) et mise en situation réelle des stagiaires