

OBJECTIFS

- Permettre aux collaborateurs de l'entreprise d'identifier les appels d'offres pertinents
- Permettre aux collaborateurs de l'entreprise de répondre aux appels d'offres de façon efficace

PUBLIC

Tout collaborateur d'entreprise ayant vocation à répondre à des marchés publics.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET METHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de demi-journée de formation, recueil des impressions, régulation sur l'autre demi-journée en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

EMPA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

Cette formation est possible uniquement en présentiel en intra entreprise.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via convention de formation envoyée par email : au minimum 21 jours avant le démarrage de la session.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Téléphone : 06 63 29 92 95
Mail : gjeribi@experts-marches-publics.fr



ACCESSIBILITE

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent Handicap Madame JERIBI.

PROGRAMME

IDENTIFIER UN MARCHÉ PUBLIC POUR SON ENTREPRISE ET Y REpondre EFFICACEMENT

1^{ère} demi-journée

Cerner le cadre général des marchés publics

- Les principes fondamentaux et le cadre juridique : le Code de la commande publique
- Les notions de sous-traitance et de cotraitance
- La dématérialisation des marchés publics

Identifier les principales procédures de marchés publics

- Les MAPA : définition, conditions de recours, limites
- Les AO : appels d'offres ouverts et appels d'offres restreint

Identifier efficacement les consultations pour mon entreprise

- Les différents moyens de recherche : veille, profils d'acheteur, plateformes mutualisées...
- La première lecture des pièces
- Les éléments de décisions

Maitriser la dématérialisation des échanges avec l'acheteur

- L'obligation de dématérialisation pour l'acheteur
- Les échanges dématérialisés avec l'acheteur
- Le dépôt des plis sur les plateformes d'acheteurs

ETUDE DE CAS : Rechercher des appels d'offres pour mon entreprise et décider de l'opportunité d'y répondre

2^e demi-journée

Maitriser les points clés de la consultation

- Présentation des pièces du DCE
- Quelles informations retenir pour la réponse
- Le respect strict des règles

Rédiger la candidature à un marché public

- Présentation du DUME
- Les pièces de la candidature à remettre
- Les pièces à ne pas remettre
- Les exigences de candidature

Rédiger l'offre à un marché public

- Comprendre les critères et les pondérations
- La rédaction du mémoire technique et les conditions d'exécution du marché public
- Les pièces financières du marché

Maitriser les échanges avec l'acheteur

- Les demandes de compléments de candidature
- Les précisions sur l'offre
- Les offres anormalement basses
- La négociation : droits et obligations

Comprendre les résultats de la consultation

- Mise au point du marché public
- La notification
- les motifs du rejet : demande de pièces et documents
- Les voies de recours

QCM : composition et dépôt du pli

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

DATES des sessions

Sur demande, nous consulter.

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : 5 participants