

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Définir son positionnement initial au regard de la concurrence
- Détecter et identifier les marchés pertinents
- Évaluer ses chances de succès
- Respecter le formalisme de la réponse
- Optimiser la qualité de son dossier

Public

Toute personne susceptible de répondre à des marchés publics et souhaitant optimiser ses taux de succès

Prérequis

Aucun

Modalités d'admission

Admission sans disposition particulière

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel (nous contacter pour une demande en distanciel)

Formateur-trice expérimenté-e et spécialiste dans son domaine d'intervention

Méthode active et participative

Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques

Approche stratégique et concrète des marchés publics, basée sur l'expérience des participants

Moyens et supports pédagogiques

1 vidéo projecteur
Connexion Internet

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés

Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant

Complétion d'une grille d'évaluation des acquis par l'intervenant-e en fin de formation.

Règles de base

- Le champ d'application
- Les différents types de pouvoirs adjudicateurs
- Les grands principes de la commande publique
- Les différents seuils et leurs conséquences concrètes

Définir son positionnement

- Élaborer une veille concurrentielle
- Choisir les bons supports de publication

Élaborer une veille commerciale

- Pratique du BOAMP : optimiser ses rubriques
- Principales rubriques d'une publicité
- Usage des plateformes de dématérialisation

Pratiquer une double lecture du cahier des charges

- Modalités de retrait du cahier des charges
- Pièces composant un cahier des charges
- Principales rubriques des pièces du cahier des charges

Sous-traitance / Co-traitance : principales notions

- La souplesse de la sous-traitance
- Les atouts et faiblesses de la co-traitance

Le dossier de candidature

- La liste des pièces à remettre au pouvoir adjudicateur
- Les évolutions actuelles et futures
- Conseils et astuces sur le formalisme à respecter

Le dossier d'offre

- Florilège d'erreurs à ne pas commettre
- Préconisations sur le montage du mémoire technique
- Liste de thématiques à traiter dans le mémoire technique
- De l'autre côté de la barrière : l'analyse du mémoire par l'acheteur public

L'attribution du marché

- Les méthodes d'analyse des offres par l'acheteur public
- Attribution / Notification : l'achèvement de la procédure
- Comment se repositionner en cas d'échec

Quelques clés pour exécuter ses marchés remportés

- Les mécanismes règlementaires de l'exécution des marchés publics
- Faire face à une difficulté de paiement
- Les cas de « modification de contrat »
- Les pénalités de retard