

TOUT COMPRENDRE AUX MARCHES PUBLICS EN TROIS JOURS ¹⁰⁷⁰

Avec plus de 120 milliards d'euros de commandes par an, l'État, les organismes territoriaux et les hospitaliers sont le premier client des entreprises. Ils signent des commandes sous forme de marchés publics dans 71% des cas, 87% des montants. Et les TPE/PME en bénéficient aussi puisque qu'en 2021, 39% des marchés publics ont été remportés par des entreprises inférieures à 250 salariés.

Avec le Nouveau Code de la Commande publique de 2019, les nouveaux CCAG de 2021, beaucoup de choses changent, tant du point de vue documents, règles, montants, parutions, attributions, dématérialisation, RSE...

Objectifs

les objectifs de cette formation très opérationnelle sont de permettre aux participants de maîtriser les marchés publics, les appréhender et détenir les conseils clés pour faire une offre de qualité, technique et commerciale et répondre en ligne ET se démarquer notamment au point de vue RSE.

Public Visé

toutes celles et ceux qui souhaitent se lancer ou progresser dans la réponse écrite et en ligne aux marchés publics et mettre toutes les chances de gagner de leur côté.

Durée

21.00 Heures

3 Jours

Pré Requis

connexion internet et vidéo-projecteur/micros et caméra pour le distanciel

Parcours pédagogique

Premier jour

de 9h00 à 17h00

1. Comprendre les marchés publics

Dossier de consultation des entreprises, acte d'engagement renouvelé... Répondre à des marchés publics, c'est d'abord comprendre leurs contenus et leurs règles.

- Le fonctionnement des marchés publics
- Le dossier de consultation des entreprises : avis de publicité, règlement de consultation, CCAP, CCTP, AE (Attri1), BPU...

2. Savoir où chercher pour trouver les marchés publics

Cette partie présentera les sources indispensables à connaître pour trouver vos marchés publics.

- Journaux officiels
- Presse Quotidienne Régionale
- Sites internet publics
- Plateformes d'annonces publiques et privées
- Plateformes de dématérialisation

3. Bien préparer votre réponse

Rechercher les bonnes informations, se positionner préliminairement, travailler le réseau interne... Cette partie présente les tenants et les aboutissants pour répondre dans les meilleures conditions.

- Concurrence
- Pricing
- Budget prévisionnel du marché
- Critères de succès

4. La demande : le DCE en détail

Le Dossier de Consultation des Entreprises : tout ce qu'il faut savoir pour bien le comprendre et y répondre.

- RC
- CCTP

- CCAP
- Acte d'Engagement (ATTRI1) (présent ou pas)
- Prix (BPU, DQE, DPGF)

Deuxième jour

de 9h00 à 17h00

5. La Candidature et l'Offre

- DC1
- DC2
- Références et Moyens
- Attestations, Certificats, Garanties / Dume - Cfe
- FOCUS sur LE MEMOIRE TECHNIQUE : comment le faire, quoi y mettre, comment y ajouter du commercial
- Les Prix
- FOCUS sur la RSE : critères sociaux, critères environnementaux : comment les appréhender, comment les intégrer dans son Offre et comment les gérer efficacement par la suite durant le marché gagné

6. Les conseils et astuces pour plus gagner

Une fois la méthode appréhendée, il convient de « faire la différence ». Cette partie fournit une série de conseils clés pour mettre toutes les chances de gagner plus de votre côté.

- Comment anticiper les marchés publics
- Ce qu'il faut faire de plus pendant le marché public
- Ce qu'il faut faire après
- Comment rebondir en cas d'échec

Troisième jour

de 9h00 à 17h00

7. Explication de la dématérialisation

Tout savoir enfin sur ce qu'est un certificat, où se le procurer, comment signer un document word, excel, acrobat... mais aussi comment zipper des documents, préparer une enveloppe virtuelle...

- Explications de la signature électronique, du certificat... (quoi, comment, où, combien...)
- Comment signer
- Comment zipper ou rarrer
- Faire une enveloppe virtuelle
- Préparer ses documents en fonction du poids maxi des plateformes

8. Travail sur les plateformes de dématérialisation

Présentation des principales fonctionnalités des plateformes de dématérialisation et prise en main.

- Identification
- Recherche
- Téléchargement
- Communication avec l'acheteur public
- Réponse en ligne

9. La Décision

Comment se passe la décision ultérieure.

- L'ouverture des plis
- La commission et l'information aux retenus et aux perdants
- Quoi faire après



Objectifs pédagogiques

les compétences acquises à l'issue de la formation sont :

Etre capable de maîtriser le principe des Marchés publics
trouver

Etre capable de les

Etre capable d'étudier un DCE

Etre capable de faire un DRE

Etre capable de répondre en Dématérialisation

Etre capable de se démarquer au niveau Social et Environnement, notamment.

Méthodes et moyens pédagogiques

supports PPT de cours vidéoprojeté

exemples en direct de remplissage de documents officiels

Méthode théorie-pratique : exercices écrits, mise en situation, cas pratiques, théorie

Méthodes et modalités d'évaluation

questionnaire d'évaluation à chaud et à froid/attestation

Effectif

De 3 à 10 Personnes