

MARCHES PUBLICS ET MARCHES PRIVÉS

Les marchés privés sont la deuxième source de revenus pour les entreprises, notamment celles du BTP.

Un marché public, c'est beaucoup d'administratif et de technique avant..., mais c'est aussi beaucoup de juridique, d'administratif et de financier avant, pendant et après... : actualisation des marchés, documents contractuels, révision des prix, avances, acomptes, facturations, situations, engagements...

Un marché privé a des règles lui aussi, moins drastiques et importantes, mais présentes également...

Objectifs

les objectifs de cette formation très opérationnelle sont de permettre aux participants de maîtriser les principaux concepts et règles afférents aux aspects juridiques et contractuels des marchés publics et des marchés privés ; connaître les possibilités qui leur sont offertes dès lors que le marché est signé (préfinancement) ; comprendre la mécanique des documents contractuels avant, pendant et après les marchés, des engagements, des avances, des acomptes, des intérêts moratoires, des garanties financières, des pénalités de retard, de la révision des prix... ; connaître également les conditions et les modalités de recours, si besoin...

Public Visé

A tous ceux qui souhaitent progresser ou se lancer sereinement dans la réponse aux marchés publics et privés. Aucun pré-requis nécessaire.

Durée

14.00 Heures

2 Jours

Pré Requis

connexion internet et vidéo-projecteur

Parcours pédagogique

de 09h00 à 17h00

Premier jour : 09h-17h

1. Rappel sur les Marchés publics

- Les comprendre, les trouver, le nouveau Code de la Commande publique
- Comment lire contractuellement la publication et le DCE

2. Décrypter les documents d'un DCE et notamment les Documents contractuels

- AAPC
- RC
- CCTP/CCTG
- ATTR11 (AE)
- PRIX (BPU, DQE, DPGF...)
- CCAP/CCAG
- ...

3. Répondre seul ou à plusieurs ou avec la sous-traitance

- Encadrement législatif
- Les obligations
- Déclarations et acceptations

4. La réponse

- Les documents à échanger et à signer
- Envoi de l'offre
- Les relations vis-à-vis de l'entité publique
- La contractualité de la chose...
- Vous gagnez... Vous perdez...

5. Déroulement d'un marché public gagné

- Obligations et responsabilités
- Facturations et règlements
- En cas de problèmes...
- Aller plus loin...

Deuxième jour : 09h-17h

6. Rappel sur les Marchés privés

- Les comprendre, la législation, avec notamment les normes NFP 03-001 (Bâtiment) et NFP 03-002 (Travaux publics) + Code Civil et autres Codes (Urbanisme, Construction...)
- Comment lire contractuellement les documents

7. Décrypter les documents d'un client et notamment les Documents contractuels

- Demande de devis
- Cahier des charges éventuel
- ...

8. Répondre seul ou à plusieurs ou avec la sous-traitance

- Encadrement législatif
- Les obligations
- Déclarations et acceptations

9. La réponse

- Les documents à échanger et à signer
- Envoi de l'offre
- Les relations vis-à-vis de l'entité privée
- La contractualité de la chose...
- Vous gagnez... Vous perdez...

10. Déroulement d'un marché privé gagné

- Obligations et responsabilités
- Facturations et règlements
- En cas de problèmes...
- Aller plus loin...

Les + métier

Marchés publics et Marchés privés : réglementation, juridique... : les Bases en contrats, obligations, devoirs, droits, gestion...

Objectifs pédagogiques

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

Etre capable de maîtriser les bases des Marchés publics
maîtriser les bases des Marchés privés

minimum dans les deux cas et d'avoir les bases suffisantes pour contractualiser et exécuter sereinement.

Etre capable de
Etre capable d'éviter les pièges

Méthodes et moyens pédagogiques

supports PPT de cours vidéoprojeté

exemples en direct de documents commerciaux, publics et privés, pour deviser, contractualiser et exécuter

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