

REPONDRE AUX APPELS D'OFFRES : STRATEGIE ET METHODOLOGIE 2 JOURS



Les marchés publics, souvent redoutés par les entreprises, peuvent représenter **une réelle opportunité et surtout un levier important de développement.**

Pour beaucoup, ce parcours semble compliqué, difficile, voire inaccessible. Pourtant, l'accès aux marchés publics s'est amélioré et travailler pour le secteur public présente un certain nombre d'avantages.

La réponse aux marchés publics doit faire l'objet **d'une réelle stratégie d'entreprise** et pour être efficace, il faut **faire preuve de méthodologie.** C'est sous cet angle (et non uniquement le juridique) que nous aborderons ensemble cette **formation très pratico-pratique !**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La vocation de cette formation très opérationnelle est de vulgariser les marchés publics, expliquer de manière simple comment les appréhender et fournir des conseils.

- Comprendre le secteur de l'achat public.
- Apprivoiser le langage, identifier les acteurs,
- Comprendre les procédures de marché public,
- Savoir décrypter le cahier des charges,
- Savoir constituer un dossier, gérer la dématérialisation,
- Optimiser l'organisation de la démarche de réponse.

INFOS PRATIQUES

Profil des stagiaires

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

Pré-requis

Aucun

Nombre maximal de stagiaires : 12

Méthodes pédagogiques

Diaporama et mises en situation
Compléments éventuels remis en fin de stage

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation, de séances de réflexion, de retours d'expériences.

Modalités

2 jours (2*7h) consécutifs
Au sein des locaux du client
Matériel nécessaire : tableau blanc ou paper-board, vidéo projecteur, connexion WIFI
Pour les stagiaires : PC portable

Voir le programme en page suivante

PROGRAMME DE LA FORMATION



1 Comprendre le cadre réglementaire et organisationnel de la commande publique...

- Les grands principes de la commande publique
- La réglementation des Marchés Publics et ses dernières évolutions
- Les acteurs de l'achat public : qui sont les décisionnaires ?
- Qui peut candidater aux marchés publics ?
- Comment communiquer avec l'acheteur public avant, pendant et après la consultation
- Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils

2 ...trouver des marchés et lire le dossier de consultation des entreprises...

La veille

- Définir sa cible et ses critères
- Les acteurs de la veille

La lecture du dossier de consultation

- Qu'est-ce que le DCE ?
- Comment le lire rapidement et efficacement ?
- Décrypter les attentes de l'acheteur public

MISE EN SITUATION - *Trouver une consultation, télécharger le DCE, le décrypter et définir sa stratégie*

3 ...pour construire sa meilleure offre

- Les pièces à fournir à l'appui de votre candidature et de votre offre
- Construire une offre impactante - Questions/Réponses avec l'acheteur public
- Savoir répondre par voie dématérialisée
- Modalités d'analyse des offres / La pondération des critères : comprendre les critères de sélection des offres
- La phase de négociation
- La finalisation de la procédure
- Introduction à l'exécution des marchés publics

MISE EN SITUATION - *vis ma vie d'acheteur public*

4 Les « trucs » en plus : règles et bonnes pratiques pour réussir, retours d'expérience

- Comment « entrer » dans les marchés publics, se faire connaître et faire connaître ses produits, ses prestations, ses services
- Les modalités d'association avec d'autres entreprises : sous-traitance, co-traitance, groupement, etc.
- Savoir analyser les résultats d'une consultation, améliorer son taux de réussite
- Lutter contre les offres anormalement basses
- Optimiser le processus « Réponse aux marchés publics »