

**PUBLIC VISÉ**

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant comprendre les marchés publics pour pouvoir répondre aux consultations.

**PRÉ-REQUIS**

- Techniques : absence de pré-requis
- Connaissances spécifiques : absence de pré-requis

**OBJECTIFS**

- Maîtriser le vocabulaire particulier et les procédures de marchés publics.
- Savoir décrypter l'annonce et le cahier des charges.
- Être en mesure d'évaluer ses atouts et difficultés, les risques et les opportunités, et la charge de travail de la réponse.
- Optimiser la démarche de préparation du dossier de réponse.

**CONTENU****Identifier les seuils et montants des marchés**

- Connaître les seuils de publication et de procédure
- Mesurer l'impact des seuils sur votre réponse

**Identifier les sources pour une veille des marchés publics performante**

- Définition d'une publicité adaptée
- Connaître les différents supports de publications

**Connaître les différentes procédures et leurs implications**

- La procédure simplifiée
- La procédure adaptée
- Les procédures formalisées

**Exercices : Décrypter les avis d'appel public à la concurrence**

- Retrouver rapidement les informations importantes, télécharger les DCE (Dossier de consultation des Entreprises)

**Comprendre le DCE**

- Le règlement de la consultation (RC)
- Comprendre les points forts du cahier des charges
- CCAP, CCTP, CCAG ... : quel contenu ?
- Comment demander des informations supplémentaires ?

**Exercices : décrypter un RC (Règlement de la consultation)**

- Où trouver le RC et identifier rapidement les informations importantes

**Décider du go/no go**

- Évaluer ses atouts et ses difficultés
- Identifier les risques et les opportunités
- Évaluer la charge de travail pour répondre

**Optimiser la préparation de votre candidature**

- Remplir le ou les documents de la consultation
- Bien choisir les références à fournir
- Les certifications et qualifications, les certificats fiscaux.
- Constituer sa base de données documentaire

**Préparer votre offre en respectant le formalisme**



## FORMATION

- La préparation de l'acte d'engagement
- Proposer des variantes

### **Mettre en place une organisation interne de contrôle de votre proposition avant envoi**

- Lister les points de contrôle avant l'envoi
- La préparation de la réponse (candidature et offre)
- Le risque d'irrecevabilité de l'offre

---

### **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

La salle de formation est équipée de postes informatiques et de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable : équipement bureautique complet, vidéo projecteur, paperboard, boissons, viennoiseries....

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session, et nous mettons toujours en avant des cas pratiques et mises en situation

---

### **ÉVALUATION ET SANCTION**

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires.

La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

---

### **QUALITÉ DES FORMATEURS**

- **Consultant expert et formateur en marchés publics**

---

### **DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION**

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : ENT10
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 10 participants au maximum

---

### **CONTACT**

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : [formations@achatpublic.com](mailto:formations@achatpublic.com)

📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/entreprises/maitriser-les-appels-d-offres>