

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges et leurs particularités afin de pouvoir candidater dans les meilleures conditions.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire au suivi de la formation

OBJECTIFS

Découvrir les particularités des marchés publics belges et détecter des opportunités en Belgique :

- Connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges
- Découvrir les particularités des marchés publics belges
- Évaluer l'intérêt de candidater aux marchés publics belges
- Identifier les procédures d'achat en Belgique
- Planifier son développement sur les marchés publics belges

CONTENU**Les particularités des marchés publics en Belgique**

- Le cadre juridique : la réglementation et les grands principes des marchés publics belges
- Identifier les acheteurs publics belges
- Y-a-t-il des centrales d'achats ?
- Quels sont les seuils belges ?
- Quel est le potentiel des marchés publics en Belgique ?
- En tant que société française, puis-je participer aux marchés publics belges ?
- Quelles grandes différences y-a-t-il avec les marchés publics français ?
- Comment y faire une première étude de marché ?
- Quels sont les délais de paiement ?

La prospection en Belgique

- La prospection de ces administrations : dans quelle mesure est-elle permise ?
- Comment se faire connaître ?
- Où trouver les avis de marché (publication) ?
- Quelles sont les règles afin d'estimer correctement la valeur du marché et établir au mieux le prix de mon offre ?
- L'accès aux marchés publics de travaux : agrégation des entrepreneurs
- Les shorts-lists des administrations : comment y rentrer ?

Les différentes procédures d'achats utilisées par les administrations

- Les procédures et modes de passation standards : restreinte ou ouverte, adjudication ou appel d'offres
- La procédure négociée (avec publicité et sans publicité, la procédure négociée directe avec publicité)
- Le dialogue compétitif
- Quels sont les avantages et les contraintes de chaque procédure ?

Répondre à un marché public belge

- Quelle langue faut-il utiliser ?
- Dans quel délai dois-je déposer mon offre ?
- Puis-je déposer une offre dématérialisée ?
- Quels sont les documents et informations exigés pour remettre une offre ?
- Quels sont les droits d'accès et critères de sélection ?

L'évaluation des offres et les points d'attention

- Comment l'administration belge évalue-t-elle les offres reçues ?



FORMATION

- La différence entre critères de sélection et critères d'attribution
- L'implication des critères essentiels et non essentiels
- Les erreurs commises par les soumissionnaires et les principaux éléments d'attention
- Analyse du cahier spécial des charges

Les obligations d'information aux candidats évincés

- Comment connaître le résultat de l'évaluation de mon offre et celle de mes concurrents ?
- Quelles sont les obligations d'information et de motivation en Belgique ?
- La nature des informations communicables

Cas pratique

- Décodage d'un avis de marché
- Analyse d'un DCE belge (cahier spécial des charges)

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très pratique avec utilisation et acquisition d'outils et de techniques pour collecter, analyser et exploiter commercialement et concrètement les informations disponibles.

Travail sur des cas concrets et mise à disposition d'exemples et de modèles simples à réutiliser.

QUALITÉ DES FORMATEURS

- **Formateur consultant expert des marchés publics**
Formateur depuis 1997, il dispense des formations standard et sur mesure. Son expérience lui permet d'adapter sa formation au niveau de connaissance des participants. Il bénéficie d'une pédagogie éprouvée pour rendre ses formations vivantes et compréhensibles en matière de marchés publics. Le formateur maîtrise les trois types de marchés publics (travaux, fournitures et services). Il a une parfaite connaissance des marchés publics belges et européens.
En tant que consultant, il a dirigé et participé à plusieurs centaines de missions de conseil commandées par des administrations publiques et des sociétés privées.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : ENT7
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 8 participants au maximum

CONTACT

- ☎ tél. : 01 79 06 77 00
- ✉ email : formations@achatpublic.com
- 📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>
- 🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/entreprises/>