

**Contacts pédagogique,
administratif et handicap**
05 49 61 20 66
contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

1 jour
7:00 heures

Tarif

300.00 € HT soit 360.00 € TTC par participant

Public

Chefs d'entreprise et collaborateurs du Bâtiment souhaitant développer ou orienter leurs activités vers les marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis.

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.

- Support de formation au format numérique
- Exercice de décryptage d'un avis d'appel public à la concurrence
- Cas pratique d'analyse d'un règlement de la consultation (RC)
- Création collective d'un outil : go / no go
- Quizz de contrôle des connaissances
- Exercices pratiques de simulation - échanges interactifs - cas pratiques - mises en situation
- Supports PowerPoint et/ou PREZI

Profil de l'intervenant

Consultante expérimentée en marchés publics, spécialisée dans l'accompagnement des entreprises pour répondre aux appels d'offres. Elle maîtrise les réglementations, les stratégies de réponse et les outils de gestion des marchés.

Contexte

Les marchés publics sont des contrats passés par l'État ou les collectivités pour acheter des biens, des services ou des travaux. Cette formation offre aux participants une introduction claire et pratique au cadre juridique des marchés publics, aux procédures et aux outils nécessaires pour comprendre le fonctionnement des marchés publics. Ce module d'initiation permet aux entreprises de maîtriser les bases indispensables pour naviguer dans cet univers réglementé des marchés publics. Mais c'est aussi l'occasion pour elles de mieux appréhender les implications concrètes liées au fait de s'associer à une procédure de marché public dans le but de saisir les opportunités offertes par ces contrats.

Objectif professionnel

La formation "Initiation aux marchés publics" vise à outiller les entreprises du BTP pour comprendre les principes des marchés publics, préparer des candidatures efficaces et développer leur activité grâce à ce levier économique.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les différentes procédures et les enjeux des marchés publics
- Connaître les acteurs de la commande publique
- Maîtriser la réglementation applicable
- Savoir constituer un dossier de réponse

Contenu

Identifier les principes fondamentaux de la commande publique et les différents types et intervenants des marchés publics :

- Le cadre général de la commande publique
- La définition des marchés publics et le vocabulaire technique
- Les différents types de marchés publics
- Les acteurs de la commande publique

Mettre en place une veille des marchés publics efficace :

- Connaître les seuils de publicité
- Rechercher les annonces en cours sur les différents supports de publicité
- Décrypter les annonces et établir une fiche de synthèse

Le dossier de consultation des entreprises (DCE) :

- Comment le retirer ?
- La composition et l'analyse du dossier (RC, CCAP, CCTP, CCAG, Acte d'engagement, BPU/DQE, DPGF, ...)
- Savoir s'insérer au sein d'un marché alloti
- Demander des informations complémentaires éventuelles

Les spécificités liées à certains marchés :

- La sous-traitance et la cotraitance
- Les groupements et centrales d'achat
- Les variantes et les options

Les documents de réponse :

- La liste des documents à produire
- Les critères de choix des offres et le système de notation

L'organisation interne pour l'envoi de la proposition à l'acheteur :

- Les points de contrôle avant envoi
- Le risque d'irrecevabilité des offres

Critères et modalités d'appréciation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.

