

Comment répondre à un marché public ?

Version mai 2023

Public visé

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

- *Chargés d'affaires, assistant(es) commercial(es), chefs d'entreprise, toute personne chargée de répondre aux appels d'offres de marchés publics*

Pré-requis

Savoir parler et écrire français

Accueil des publics en situation de handicap

HIRA CONSULTING accueille et accompagne les personnes en situation de handicap sur l'ensemble de ses parcours de formation.

HIRA CONSULTING invite les personnes en situation de handicap ou nécessitant des aménagements spécifiques à prendre contact, par téléphone ou par mail afin de mettre en place les meilleures dispositions d'accueil.

Objectifs

Cette journée de formation doit permettre aux participants de pouvoir répondre à un marché public.

- Connaître les fondamentaux des marchés publics
- Maîtriser le vocabulaire particulier et les procédures de marchés publics
- Décrypter une annonce et un cahier des charges
- Analyser et cibler les informations importantes dans les documents d'un marché,
- Maîtriser toutes les étapes de réponse à un appel d'offres

Cadragé juridique (issus du code de la commande publique de 2019)

- Définitions et principes fondamentaux
- Les types de marchés publics
- Les sigles et acronymes

Identifier les seuils et montants des procédures

- Les seuils de publication
- Les types de procédures à appliquer
- L'impact des différents seuils sur la réponse

Les procédures

- La procédure adaptée (Mapa)
- La procédure formalisée (l'appel d'offre ouvert, restreint, le dialogue compétitif, ou procédures avec négociation)

Les spécificités dans les marchés

- Accord-cadre, les bons de commande, les marchés subséquents, ...

L'allotissement

- Les principes de l'allotissement d'un marché public

Identifier les sources pour une veille des marchés publics

- Connaître les différents supports de publications (journaux d'annonces légales, presse spécialisée, presse quotidienne, les sites internet des acheteurs publics, le BOAMP, le JOUE, ...)
- Mise en place d'une veille automatisée

CAS PRATIQUE : Décrypter les avis d'appel public à la concurrence - Retrouver rapidement les informations importantes, télécharger les DCE (Dossier de consultation des Entreprises)

Comprendre les documents du marché et les documents de candidature

- Le DCE (RC, CCAP, CCTP, BPU etc...)
- Les formulaires DC1 et DC2, DC4, l'ATTR1, CCAG
- Les bordereaux de prix ou DPGF
- Les attestations, les certificats, et les qualifications
- L'impact du DUME (Document Unique de Marché public Européen)
- Le mémoire technique
- Comprendre le NOTI 1, NOTI2

CAS PRATIQUE : Décrypter un règlement de la consultation (RC)

Décider du Go/ No Go

- Evaluer ses atouts et ses difficultés
- Postuler seul
- La sous-traitance (paiement direct)
- La co-traitance
- Les groupements conjoints et solidaires
- La désignation du mandataire
- Identifier les risques et les opportunités
- Evaluer la charge de travail pour répondre

Analyse des attentes techniques, humaines et professionnelles

- Comprendre les attentes du donneur d'ordre
- Mettre en avant dans le mémoire l'originalité technique, les moyens humains et matériels, et l'expérience afin de montrer que votre entreprise est apte à faire face aux besoins de l'administration.

CAS PRATIQUE : Atelier de constitution de dossiers de candidature

- Repérage sur le RC (Règlement de la Consultation) des éléments de réponse attendus par l'acheteur (les exigences, les délais, la pondération des critères, le cadre de réponse, la liste des documents et des justificatifs à produire)
- Vérifier votre capacité à postuler
- Analyser la proportion réservée au prix par rapport aux critères de pondération
- Vérifier que le délai avant la remise des dossiers de candidature est suffisant
Déterminer les modalités de soumission au marché
- Analyse du positionnement en fonction de la taille et de la complexité du marché
- Analyser le volet financier de l'offre
- Préparation et présentation du dossier de candidature
- La copie de sauvegarde

Formateurs

- Spécialiste des marchés publics, le formateur intervient depuis 8 ans dans l'accompagnement d'entreprises privées et d'associations dans l'accès à la commande publique. Le formateur dispose d'une licence en droit public et

privé. Il apporte ses compétences et son savoir-faire au service des entreprises, afin de les positionner efficacement dans les conditions requises à l'obtention des marchés, et ainsi accroître leurs opportunités de croissance et développement.

- Spécialisée dans l'achat et les marchés publics depuis 10 ans et intervenant depuis 5 ans dans la formation de divers publics initiés ou non à la commande publique, la formateur dispose d'une licence en droit public et d'un master en administration des entreprises. Il apporte ses compétences et son savoir-faire au service des acteurs de la commande publique, afin de les accompagner dans la compréhension et le décryptage des marchés.

Supports pédagogiques

- Documents de présentation mis à disposition des stagiaires au début de la formation

Mode d'évaluation et attestation

La validation de la formation sera effectuée :

- Autoévaluation activité
- En groupe, avec l'équipe de formation, en fonction de l'avancement de chacun
- Lors de la validation de cas pratique et travail collectif.

Attestation de formation : chaque stagiaire obtient une attestation de formation.

Les critères à remplir pour obtenir l'attestation :

- Participation à la totalité du regroupement ;
- Contribution à la production collective

Trois mois après la formation, l'organisme de formation, 2 indicateurs seront évalués dans le cadre d'une enquête par questionnaire :

- Nombre d'appels d'offres identifiés
- Nombre de soumissions à un marché public

Durée et modalités d'organisation

- Durée de la formation : 7 heures soit 1 journée
- Horaires de la formation : 9h00 à 12h30 puis 14h00 à 17h30
- Lieu : Rouen (adresse du lieu de la formation est indiquée dans la convocation)
- Organisation : formation réalisable en présentiel ou en distanciel
- Nombre de stagiaires : 5 participants minimum et 8 participants maximum

Tarif HT

- 650 € HT/personne

–

Contact et modalités d'accès à la formation

- Inscription et informations sur la formation :



06 21 62 05 74



Contacthiraconsulting.fr

- Date de la formation : 1 session par trimestre