

**Votre contact**

Monsieur Virgile CURTIT  
03 88 99 31 62

**Durée**

1 jour  
7 heures

**Public**

Toutes celles et ceux qui souhaitent se lancer dans la réponse aux marchés publics mais qui ont peu de temps pour se former, ou celles et ceux qui souhaitent se remettre à niveau globalement.

**Prérequis**

Connaissance de base informatique (internet, mails...) et en marchés publics

**Effectif**

Minimum 6 stagiaires  
Maximum 12 stagiaires

**Moyens pédagogiques et techniques**

Supports PPT de cours vidéoprojeté  
Exemples en direct de remplissage de documents officiels de réponse à marché public, puis envoi en dématérialisation  
Méthode théorie-pratique : exercices écrits, mise en situation, cas pratiques, théorie

**Formateur**

Formateur expérimenté en marchés publics

**Suivi et évaluation**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et une attestation de formation sera remise.

**Informations complémentaires**

**Accessibilité de la formation**

Afin de garantir un accueil attentif aux personnes en situation de handicap, en difficultés d'accessibilité ou nécessitant tout accompagnement spécifique, nous vous invitons à nous contacter au préalable afin d'étudier votre situation.

**Objectifs de la formation**

La vocation de cette formation très opérationnelle est de vulgariser les appels d'offres et de prouver qu'on peut tout comprendre aux marchés publics en un jour au point de vue Administratif/Veille/Internet, DCE, DRE (Candidature et Offre avec focus sur le Mémoire technique, si important de nos jours...), Envoi électronique et expliquer enfin de manière simple, sans trop de juridique qui pourrait « perdre voire écœurer » les stagiaires, comment les décisions sont prises, et ce que l'on doit faire si l'on gagne ou si l'on perd.

**Objectifs pédagogiques**

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être en capacité de : les compétences acquises à l'issue de la formation sont :

- Maîtriser les principes de base des Marchés publics pour pouvoir y répondre sereinement
- Être capable de gagner un Marchés public et de le lancer.

**Contenu**

1. Comprendre les marchés publics et le Code de la Commande publique  
Dossier de consultation des entreprises, acte d'engagement, pouvoirs adjudicateurs... Répondre à des appels d'offres/marchés publics, c'est d'abord comprendre leurs contenus et leurs règles.

- Le fonctionnement des marchés publics
- Le Code de la Commande publique et Qui les passe
- Le dossier de consultation des entreprises : avis de publicité, RC, CCAP, CCTP, AE, BPU...

2. Savoir où chercher pour trouver les marchés publics et Bien comprendre les documents à recevoir

Cette partie présentera les sources indispensables à connaître pour trouver vos marchés publics.

- Journaux officiels
- Presse Quotidienne Régionale/Journaux d'Annonces Légales
- Sites internet publics et privés
- Présentation et étude de trois types de DCE : Travaux, Fournitures et Services

3. Bien préparer votre réponse, réglementairement  
Rechercher les bonnes informations, se positionner préliminairement, travailler le réseau interne... Cette partie présente les tenants et les aboutissants pour répondre dans les meilleures conditions.

- Concurrence
- Pricing
- Budget prévisionnel du marché
- Critères de succès

4. La formalisation de la réponse  
Respecter le formalisme, être très clair, démontrer tous les points attendus : tout ce qu'il faut savoir pour bien répondre, y compris en ligne.

- Candidature
- Offre
- FOCUS SUR LE MEMOIRE TECHNIQUE ET LES PRIX

5. L'envoi de la réponse électronique  
Respecter le formalisme du RC et des plateformes de dématérialisation.

- Comment envoyer l'offre électroniquement (signature électronique, certificat électronique, plateformes de dématérialisation...)

6. La décision et la suite à donner  
COP, CAO, OUV et NOTI.. : quoi faire et comment agir par la suite.

- Commission d'ouverture des plis/Commission d'appel d'offres
- Informations au retenu et aux non-retenus
- Ce que l'on peut / doit faire si l'on gagne et si l'on perd

