

Connaître les règles et les procédures des marchés publics

Numéro de déclaration d'activité de formation : 52490338049

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION :



N° 2021/91231.1

- ⇒ Acquérir et connaître les règles et les procédures des marchés publics
- ⇒ Savoir répondre aux marchés publics et privés
- ⇒ Former pour remplir les documents administratifs des marchés publics
- ⇒ Savoir déposer une offre en voie dématérialisée

PUBLIC VISÉ :

- ⇒ NIVEAU : DÉBUTANT INTERMÉDIAIRE. Cette formation s'adresse aux entreprises amener à répondre aux marchés publics.
 - Accessibles à tous, ces sessions ne nécessitent pas de connaissances spécifiques concernant la réglementation des marchés publics.
- ⇒ **PRÉ-REQUIS**: Avoir connaissance de l'usage informatique internet, Word pour les réponses en voie dématérialisée.
- ⇒ **ACCESSIBILITÉ**: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap en fonction des besoins, l'équipe étudiera les adaptions pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.
- ⇒ **DÉLAI D'ACCÈS**: L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande soit de 7 jours à deux mois selon le mode de financement.

COMPÉTENCES VISÉES :

- ⇒ Connaître la règlementation des marchés publics
- ⇒ Utiliser les plateformes des marchés publics
- ⇒ La dématérialisation de la candidature

CONTENU DE LA FORMATION :

1. LE FONCTIONNEMENT DES MARCHES PUBLICS

- Les seuils de publicité et de procédure Code des Marchés Publics 2020
- Mesurer l'impact des seuils sur votre réponse
- Les procédures : appels d'offres, marchés négociés et procédures adaptées et accordcadre
- Identifier et connaître les sources pour une veille des marchés publics (les différents supports de publication).

2. LA REPONSE AUX MARCHES PUBLICS

- Décrypter l'annonce : Exercices
- Comprendre le DCE
 - Le règlement de consultation
 - Comprendre le cahier des charges
 - CCAP, CCTP, CCAG, CCP...: analyser le contenu

pep s formations

EURL Pep's Conseils – 1 rue de la Barre – 49000 ANGERS Tél: 02.72. 79. 27. 39. - @: contact@peps-conseils.fr



Connaître les règles et les procédures des marchés publics

Décrypter un Règlement de Consultation : Exercices

- Décrypter un RC
- Analyse des besoins de l'acheteur : les pièces du DCE et de l'Offre
- Optimisez vos chances : avant, pendant et après la consultation
- Évaluer ses atouts, ses difficultés, les risques et la charge de travail pour la réponse

Mettre en place les pièces de la candidature DC1 – DC2 - DUME

- Formulaires DC et documents complémentaires (documents fiscaux : constituer sa base de données documentaire)
- Remplir le ou les documents de la consultation DC1 DC2 : exercices
- Élaborer le DUME Remplir un DUME et le réutiliser
- Constituer un coffre-fort électronique

Les formes de candidature – Groupement et sous-traitance

- Les groupements d'entreprises DC1 DC2
- La sous-traitance DC4

Préparer votre offre en respectant le formalisme

- Remplir l'acte d'engagement ATTRI1 : exercice
- Le contenu du mémoire technique
- Les variantes

3. LE MÉMOIRE TECHNIQUE

- Comprendre les enjeux du contenu d'un mémoire technique de réponse
- Analyser les documents utiles pour la constitution du mémoire
- Construire une méthode de travail aux réponses d'appels d'offres

4. LA GESTION FINANCIÈRE DES MARCHÉS

- La retenue de garantie
- La caution bancaire
- La garantie à première demande
- Chorus pro la facturation électronique

5. LE CERTIFICAT ELECTRONIQUE

- Se procurer un certificat de signature électronique
- Utiliser un CSE pour répondre aux appels d'offres
- Quels documents à signer électroniquement

6. SIMULER UNE RÉPONSE ÉLECTRONIQUE À PARTIR D'UN APPEL D'OFFRES RÉEL (exercice)

- Comment signer son offre
- Comment transmettre son offre
- Mise en pratique de deux dépôts des appels d'offres en voie dématérialisée (entraînement sur PC)
- Créer un DUME et le réutiliser
- Préparer un appel d'offres en simulation





Connaître les règles et les procédures des marchés publics

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES:

- ⇒ **ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE**: Exposé théorique de la formatrice, échanges avec les participants, étude de cas et applications
- ⇒ **MÉTHODES**: La formatrice apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition et leur validation par la pratique. De ce fait, le déroulement de cette formation inclut des travaux pratiques de préparation aux appels d'offres, de mise en situation réelles et d'ateliers de travail.
- ⇒ ÉQUIPEMENT MATÉRIEL: Dans l'entreprise ou locaux mis à disposition à la formatrice, les salles de formations sont entièrement équipées (mur blanc pour projection, accès internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement) et prêtes à l'emploi. Des ordinateurs sont mis à disposition par la formatrice.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ⇒ Quizz d'évaluation initiale
- ⇒ Questionnaire d'évaluation des acquis de la formation
- ⇒ Quizz de fin de la formation

MODALITÉS SESSION/EFFECTIF:

6 à 10 personnes maximum / Intra entreprise et présentiel

DURÉE DE LA FORMATION :

Une journée soit 7 heures

© TARIF:

FORMATION INTER PRÉSENTIEL OU FOAD	FORMATION INTRA
Prix de vente public par personne	Prix de vente public selon département par
	personne
	Maine-et-Loire 49 → 525 €
480 €	Loire-Atlantique 44 → 625 €
	Mayenne 53 → 545 €
	Sarthe 72 → 545 €
	Vendée 85 → 650 €

O LIEU DE LA FORMATION :

Dans l'entreprise ou dans un local adapté à la formation.

Dombre de stagiaires ayant suivi cette formation sur l'année précédente :

39 personnes





Connaître les règles et les procédures des marchés publics

Taux de satisfaction des stagiaires :

Quizz mis en place en novembre 2020

Résultats des stagiaires à l'évaluation finale :

Mis en place en novembre 2020

