

REpondre aux appels d'offres : Strategie et Methodologie

OBJECTIF

- La vocation de cette formation très opérationnelle est de vulgariser les marchés publics, expliquer de manière simple comment les appréhender et fournir des conseils.
 - Comprendre le secteur de l'achat public.
 - Apprivoiser le langage, identifier les acteurs,
 - Comprendre les procédures de marché public,
 - Savoir décrypter le cahier des charges,
 - Savoir constituer un dossier, gérer la dématérialisation,
 - Optimiser l'organisation de la démarche de réponse.

STRUCTURE

- Alternance d'apports théoriques, de mises en situation, de séances de réflexion, de retours d'expériences.

PREREQUIS

- Aucun

SOMMAIRE

1. Comprendre le cadre réglementaire et organisationnel de la commande publique...
 - Les grands principes de la commande publique
 - La réglementation des Marchés Publics et ses dernières évolutions
 - Les acteurs de l'achat public : qui sont les décisionnaires ?
 - Qui peut candidater aux marchés publics ?
 - Comment communiquer avec l'acheteur public avant, pendant et après la consultation
 - Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils
2. ...trouver des marchés et lire le dossier de consultation des entreprises... La veille

- Définir sa cible et ses critères
 - Les acteurs de la veille La lecture du dossier de consultation
 - Qu'est-ce que le DCE ?
 - Comment le lire rapidement et efficacement ?
 - Décrypter les attentes de l'acheteur public
3. ...pour construire sa meilleure offre
- Les pièces à fournir à l'appui de votre candidature et de votre offre
 - Construire une offre impactante - Questions/Réponses avec l'acheteur public
 - Savoir répondre par voie dématérialisée
 - Modalités d'analyse des offres / La pondération des critères : comprendre les critères de sélection des offres
 - La phase de négociation
 - La finalisation de la procédure
 - Introduction à l'exécution des marchés publics
4. Les « trucs » en plus : règles et bonnes pratiques pour réussir, retours d'expérience
- Comment « entrer » dans les marchés publics, se faire connaître et faire connaître ses produits, ses prestations, ses services
 - Les modalités d'association avec d'autres entreprises : sous-traitance, co-traitance, groupement, etc.
 - Savoir analyser les résultats d'une consultation, améliorer son taux de réussite
 - Lutter contre les offres anormalement basses
 - Optimiser le processus « Réponse aux marchés publics »