



COMPRENDRE, OSER, GAGNER LES MARCHES PUBLICS : Maîtriser le process de réponse

Vous souhaitez **perfectionner ou acquérir le savoir-faire** « Marché Public », appréhender les mécanismes de la commande publique pour constituer un **dossier de candidature gagnant** et comprendre les **règles d'exécution** d'un marché public.

Deux jours pour maîtriser le processus de réponse aux marchés publics en toute sérénité et acquérir les clés pour améliorer vos chances de succès

Objectifs

- Maîtriser les points clés du process de réponse à un marché public : avant, pendant et après la consultation
- Identifier, composer et organiser les éléments du dossier de réponse
- Savoir définir le plan du mémoire technique en fonction des attentes du pouvoir adjudicateur
- Rédiger avec pertinence son mémoire technique et rendre son contenu efficace afin d'optimiser ses chances de succès
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics (veille publicitaire, réponses et factures)
- Trouver le bon équilibre entre investissement mis dans la réponse et chances d'obtenir le marché

Public concerné	Lieu	Durée	Prix/Participant
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant, Artisan, Entrepreneur, Cadre commercial ou administratif, toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner les compétences pour répondre aux marchés Publics 	Lyon	 2 Jours (14 heures)	 1200 € HT

Programme

- Point sur les pratiques de l'entreprise afin de mettre en place un process de réponse permettant de gagner en temps et en efficacité

Comprendre :

- Les fondamentaux de la commande publique :
 - √ Principes, acteurs, principales procédures (MAPA, Appel d'Offres) et règles de publicité
 - √ Mode de fonctionnement : Délais, Attribution, Exécution, Suivi
- La veille publicitaire : Comment identifier et sélectionner les appels d'offres. Organiser sa veille
- Les documents constitutifs de la consultation et de l'offre : AE, RC, CCAP, CCTP, DPGF, Mémoire Technique, DUME
- La dématérialisation des marchés publics : MPS, CSE, profil acheteur, facturation, DUME

Oser :

- Lever les freins : prospection et organisation « Marchés publics »
- Développer sa notoriété auprès des décideurs (Qui/Quand/Comment ?) et Valoriser ses compétences
- Décoder les consultations : Mise en évidence des points clés et de vigilance, analyse de la concurrence, pertinence de la réponse

Gagner :

- Définir la stratégie de réponse gagnante, Différencier sa société
- Répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics
- Organiser la production de la réponse (structuration et rédaction) et Constituer son dossier de référence
- Préparer le dossier technique (Savoir définir le plan et la structure du mémoire technique, plan de progrès...)
- Gérer l'après consultation (analyse offre non retenue, mise en œuvre et suivi du contrat)

Pourquoi choisir la formation AO-C ?

- Remise à chaque participant d'une **bibliothèque** de fiches pratiques, de **matrices** de documents de réponse et du **Plan du mémoire technique** de référence
- Formation **intra entreprise personnalisable** selon les besoins (sur devis)
- **Suivi** post-formation assuré par la formatrice : Entretien téléphonique 1 mois après la formation
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de **15 années d'expérience** en marchés publics.

Moyens pédagogiques

- **Méthodologie** pour organiser et composer son dossier de référence d'offre aux marchés publics
- **Mise en application** : Mettre en place une veille publicitaire et s'entraîner à répondre à une consultation par voie électronique
- **Formation à pédagogie active** alliant la théorie et la mise en pratique.
- **Le contenu opérationnel** pour une application immédiate

Prérequis

- **Connaissance de base** de l'outil informatique
- **Un minimum de 2 participants** est requis pour la tenue de la formation.