

# COMPRENDRE, OSER, GAGNER LES MARCHES PUBLICS : Les bases pour se lancer



Vous souhaitez **booster votre chiffre d'affaires** en vous positionnant sur les marchés publics.

Pour construire une **réponse pertinente et adaptée**, satisfaisant aux exigences des acheteurs, vous devez connaître les rouages et les étapes incontournables de la commande publique.

**Une journée pour appréhender le processus de réponse aux marchés publics en toute sérénité et acquérir les clés pour gagner**

## Objectifs

- Acquérir les principes de base 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 construire le plan du mémoire technique permettant de se différencier tout en respectant les prescriptions du cahier des charges
- 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                           | Prérequis                                    | Durée   | Prix/Participant   |
|--|--------------------------------|--|---|--|
| • Dirigeant, Cadre commercial ou administratif, toute personne souhaitant acquérir les principes de base pour répondre aux marchés Publics | <b>Lyon - Inter Entreprise</b> | <b>Bonne maîtrise de la langue française</b> | <br><b>1 Jour (7 heures)</b> | <br><b>599 € HT</b> |

## Programme

### Comprendre :

- Les fondamentaux de la commande publique, code 1<sup>er</sup> avril 2019 :
  - √ 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
- La dématérialisation des marchés publics : CSE, profil acheteur, facturation, DUME

### Oser :

- Lever les freins : Convaincre efficacement et légalement les prescripteurs dans un contexte marchés publics (Qui/Quand/Comment ?)
- Décoder les consultations : Mise en évidence des points clés et de vigilance, analyse de la concurrence, pertinence de la réponse
- Analyser le circuit de décision (qui, quand, comment ?)

### Gagner :

- Définir la stratégie d'une réponse gagnante
- Répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics et Différencier sa société
- Constituer son dossier de référence et Organiser la production de la réponse (structuration et rédaction)
- 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, suivi et rentabilité du contrat)

| Pourquoi choisir le formation AO-C   | Moyens pédagogiques   | Modalités d'évaluation  |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le <b>contenu opérationnel</b> pour une mise en œuvre immédiate</li> <li>• Formation élaborée en collaboration avec <b>acteurs publics</b> qui ont fourni des documents d'analyse</li> <li>• Formation dispensée par une intervenante ayant plus de <b>15 ans d'expérience en marchés publics</b></li> <li>• Session de <b>8 participants maximum</b></li> <li>• Formation <b>intra entreprise personnalisable</b> selon les besoins (sur devis)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Méthodologie</b> pour organiser et composer son dossier de réponse</li> <li>• <b>Formation à pédagogie active</b> alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entreprises</li> <li>• <b>Trucs et astuces</b> pour gagner dans la mise en forme des documents</li> <li>• Remise d'une <b>bibliothèque</b> de documents pratiques</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquis évalués en cours et en fin de formation.</li> <li>• Questionnaire de satisfaction complété par les participants.</li> <li>• Certificat de participation remis à l'issue de la formation.</li> </ul> |