



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

Vous souhaitez **acquérir le savoir-faire** « Marché Public » et 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 optimiser vos chances de succès.**

Objectifs

- Maîtriser les points clés du process de réponse à un marché public : avant, pendant et après la consultation
- Identifier, organiser et rédiger les éléments du dossier de réponse (Candidature, offre et mémoire technique)
- Créer la structure optimisée de votre mémoire technique de référence, en prenant en compte les spécificités de votre secteur d'activité, les caractéristiques récurrentes des DCE dans ce secteur, ainsi que les attentes de l'acheteur public,
- Auditer le mémoire technique de l'entreprise
- Savoir rédiger son mémoire technique avec pertinence (fond et forme) afin de vous démarquer de la concurrence
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics (veille publicitaire, réponses et factures)

Public concerné	Lieu	Prérequis	Durée	Prix/Participant
Dirigeant(e), Chargé(e) d'études, Chargé(e) d'affaires, personnel administratif, toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner les compétences pour répondre aux marchés	Lyon Inter Entreprise	Bonne maîtrise de la langue française	 2 Jours (14 heures)	 1200 € HT

Programme

Comprendre :

- Les fondamentaux de la commande publique, code 1^{er} avril 2019 :
 - √ Principes, aspects juridiques, 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 : CSE, profil acheteur, facturation, DUME

Oser :

- Lever les freins : Convaincre efficacement et légalement les prescripteurs dans un contexte de commande publique (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 des pouvoirs adjudicateurs (qui, quand, comment ?)

Gagner :

- Définir sa stratégie de réponse gagnante tout en différenciant sa société
- Savoir répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics
- Constituer son dossier de référence (Quels documents, Quel format, Quel contenu, Quelle information à valoriser ?)
- Organiser la production de la réponse (structuration et rédaction)
- Auditer le mémoire technique de l'entreprise, Définir le plan et la structure optimisée du mémoire technique.)
- Gérer l'après consultation (analyse offre non retenue, mise en œuvre, suivi et rentabilité du contrat)

Pourquoi choisir le formation AO-C

- Le **contenu opérationnel** pour une mise en œuvre immédiate
- Formation élaborée en collaboration avec **acteurs publics** qui ont fourni des documents d'analyse
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de **15 ans d'expérience**
- Session de **8 participants maximum**
- Formation **intra entreprise personnalisable** selon les besoins (sur devis)

Moyens pédagogiques

- **Méthodologie** pour organiser et composer son dossier de réponse
- **Formation à pédagogie active** alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entreprises
- **Trucs et astuces** pour gagner dans la mise en forme des documents
- Remise d'une **bibliothèque** de documents pratiques

Modalités d'évaluation

- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction complété par les participants.
- Certificat de participation remis à l'issue de la formation.