

3) 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.

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)
- Savoir définir le plan du mémoire technique en fonction des attentes du pouvoir adjudicateur
- Rédiger le mémoire technique avec pertinence (fond et forme) afin de vous démarquer de la concurrence
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics
- Trouver le bon équilibre entre investissement mis dans la réponse et chances d'obtenir le marché

Public concerné

- Dirigeant, Entrepreneur, Cadre commercial ou administratif, toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner les compétences pour répondre aux marchés Publics

Lieu

A définir

Durée

2 jours mini

Prix

400 € ht / j / stagiaire

Intra : à définir

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

QUIZZ - Mise en application : Mise en place de sa veille publicitaire, Compléter un DUME, Dépôt d'offre sur profil d'acheteur

Oser :

- Lever les freins : Convaincre efficacement et légalement les prescripteurs dans un contexte marchés publics (Qui/Quand/Comment ?)
- Construire un discours et un argumentaire pertinent
- 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 ?)

Mise en application : Rédaction du pitch de son entreprise, Analyse de DCE

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

**exp@performances**
EXPERTS EN PERFORMANCE une marque de **Actions Dirigeants SAS**

Siège social : 6 quai Jean Moulin – 69001 Lyon

Tél : 04 28 29 90 75 E-mail : slod@exp@performances.fr

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

Programme (suite)

- Organiser en interne la cellule « Marchés publics et la production de la réponse

Mise en application : Constitution de son dossier de réponse de référence

Comprendre les attentes de la collectivité

- Les principes et règles de l'achat public
- Identifier les attentes de la collectivité exprimées dans le dossier de Consultation (DCE), pour y répondre efficacement
- Le jugement des offres : Comment avoir un maximum de point sur chaque critère de pondération

Construire votre mémoire technique de référence

- Définir le plan de votre mémoire technique de référence en prenant en compte les spécificités de votre secteur d'activité
- Construire l'argumentaire pour convaincre l'acheteur de choisir votre entreprise
- Travailler la mise en forme pour donner envie à l'acheteur de découvrir votre offre
- Les trucs et astuces d'un mémoire technique complet et de qualité
- Optimiser les outils de réponse imposés (cadre de réponse, plan imposé, ...)
- Enrichir et organiser les ressources visuelles

Mise en application : Création de la structure du mémoire technique de référence de l'entreprise - simulation de réponse à un appel d'offres

L'après consultation

- Offre non retenue : Analyser les raisons
- Quels sont les documents communicables à l'entreprise
- Gérer les aspects techniques, administratifs et financiers de l'exécution des marchés publics
- Maîtriser l'exécution des marchés publics
 - √ Le début de la relation contractuelle
 - √ Les ordres de service, les bons de commande
 - √ L'application des pénalités, les avenants
 - √ La sous-traitance et la co-traitance
 - √ Les incidents : comment les gérer ?
 - √ Les motifs de résiliation

Mise en application : Rédaction d'une lettre type demande de RAO, Etude de cas

Pédagogie	Modalités d'évaluation	Prérequis
<ul style="list-style-type: none">• Le contenu opérationnel pour une mise en œuvre immédiate• Constitution du dossier de référence (candidature et offre)• Rédaction du Mémoire technique de référence de l'entreprise• Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 15 ans d'expérience en marchés publics	<ul style="list-style-type: none">• 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• Formation élaborée en collaboration avec acteurs publics qui ont fourni des documents d'analyse	<ul style="list-style-type: none">• Néant