



PROGRAMME

Inter / Intra – Stage / Distanciel



750 €
NET DE TVA



Accessibilité aux personnes en situation de handicap



ENTREPRISES TPE/PME



TOUS NIVEAUX
AUCUN PREREQUIS



DURÉE & MODALITÉS

20 heures
Visioconférence
Envoi du lien de connexion 24h avant la réalisation
Travail collaboratif & mise en pratique sur plateforme de publication et de gestion des appels d'offres



TYPE DE VALIDATION

Emargements
Evaluation de compétences acquises (QCM)
Formulaires d'évaluation de la formation
Certificat de réalisation
Attestation de compétences

Connectez-vous aux marchés publics – Passez à la DEMA'T !

- Diagnostic de maturité numérique dans la dématérialisation des appels d'offres
- Conseils stratégiques en dépôts d'offres aux marchés publics

Solutions technologiques, plateforme de rédaction d'offres en ligne & autres outils numériques. Accompagnement, renforcement et optimisation de développement commercial dans la commande publique.

COMPETENCES ACQUISES

- Maîtrise complète et générale de la commande publique
- Rédiger une offre en réponse à une consultation
- Optimiser sa réponse pour gagner des marchés publics



Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Formation opérationnelle dite de « terrain »
- Être formé rapidement et directement aux procédures de la commande publique par la préparation, rédaction, et dépôt d'une offre en réponse à une consultation
- Conseils et accompagnement intégral à chaque étape de la procédure
- Prise en main et choix de la procédure
- Mise à disposition d'une plateforme de rédaction d'offres en ligne – DACO ACHATS

⇒ **PEDAGOGIE** : Partage d'écran / Supports / Espace dédié / Exposés théoriques / Etude de cas concrets / Mise en situation / Ateliers rédactionnels / Retours d'expériences / Echanges et partages / Questions – réponses

MODULE WBE001 2 HEURES LE CADRE JURIDIQUE DES MARCHES PUBLICS

- Le contexte du code de la commande publique
- Le cadre réglementaire des marchés publics
- Les principaux acteurs de la commande publique
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- La définition des marchés publics
- La définition par catégorie de marchés publics
- Les contrats qui ne sont pas des marchés publics
- Les marchés publics exclus de toute application du code
- La mutualisation des achats
- Les différentes procédures de mise en concurrence
- Les contrats sans publicité ni concurrence
- Les services sociaux et spécifiques
- Les marchés réservés
- Les différentes techniques et stratégies d'achat

Focus : Les nouvelles obligations réglementaires propres au développement durable

MODULE WBE002 2 HEURES SE POSITIONNER POUR REpondre AUX APPELS D'OFFRE

- S'approprier la dématérialisation des marchés
- Augmenter sa visibilité
- Les sites de référencement public / privé
- Les réseaux d'entreprises
- Les RFI / e-procurement européen
- Les agréments / habilitations / certifications
- S'organiser pour répondre
- Co-traitance et sous traitance
- Analyser ses capacités économiques et financières
- Analyser ses capacités techniques et professionnelles
- Préparer une offre spontanée
- Se faire connaître des acheteurs publics

Focus : Prise en main CHORUS PRO / DATA.GOUV / JAL



⇒ **Préparation : Choix du marché pour répondre**

MODULE WBE003 2 HEURES ETABLIR SON DOSSIER DE CANDIDATURE

- Les cas d'interdiction de soumissionner
- Les critères d'exclusion VS de sélection de candidature
- Présenter sa candidature
- Mettre en valeur son entreprise / atouts concurrentiels
- Le chiffre d'affaires
- Les moyens humains / matériels
- Les titres et études
- Les qualifications professionnelles
- La RSE / Les références
- Les pièces justificatives
- Les motifs d'irrecevabilité des candidatures
- Les caractéristiques d'une candidature en GME
- La déclaration de sous traitance

Focus : Préparer son Dites Le Nous qu'une Fois (DLNF)



⇒ **Rédaction :** Créer son DUME ENTREPRISE intégral

MODULE WBE004 2 HEURES PREPARER SON CADRE DE REONSE TECHNIQUE ET FINANCIER

- Appréhender le contexte du marché
- Cibler les objectifs (qualité, délai, conformité)
- Adapter son offre aux enjeux du marché
- Etudier les critères principaux d'un appel d'offres
- La valeur technique
- L'organisation, modalités, conditions d'exécution
- les qualifications et l'expérience du personnel
- les critères sociaux et environnementaux
- La valeur financière
- Adapter son offre aux exigences du marché
- Eviter la non-conformité
- Les offres inadaptées
- Les offres irrégulières
- Les offres inacceptables
- Échanger avec l'acheteur public
- Les questions / réponses
- Les délais pour les précisions

Focus : Présenter une réponse technique pertinente avec le CAB (Caractéristiques – Avantages – Bénéfices)



⇒ **Rédaction :** Etablir son plan de réponse technique et financier

DEPOSEZ VOTRE OFFRE

MODULE WBE005 2 HEURES FAIRE UNE OFFRE TECHNIQUE PERTINENTE

- Mise en perspective des enjeux du marché
- Répondre aux attentes fonctionnelles du marché
- Répondre aux spécifications techniques du cahier des charges
- Proposer des alternatives innovantes
- Ajouter des options supplémentaires à valeur ajoutée
- Méthodologie par étapes de réalisation des prestations
- Se différencier et mettre en évidence les atouts de l'entreprise
- Inclure des illustrations, cas similaires et REX
- Intégrer les compétences et profils de l'équipe dédiée
- Intégrer sa RSE
- Planifier ses prestations et diagramme de GANTT / RACI
- Désigner un interlocuteur unique
- S'assurer de la conformité de l'offre
- Présenter l'offre avec clarté et professionnalisme.

Focus : Soutenance et présentation orale en cas de négociation



⇒ **Rédaction :** Rédiger un mémoire technique complet

MODULE WBE006 2 HEURES LE CADRE JURIDIQUE DES PRIX DANS LES MARCHÉS PUBLICS

- Les prix forfaitaires / unitaires / mixtes
- Les prix provisoires / définitifs
- Les prix plafonds et accords-cadres
- Les principales stratégies ou « politiques de prix »
- Trouver et recenser les informations financières du marché
- Éléments et modalités d'actualisation des prix
- Éléments et modalités de révision des prix
- Anticiper les fluctuations des prix
- Identifier les clauses de variation des prix dans le marché
- Analyser les indices de variation des prix
- Les modalités de réexamen des prix
- L'encadrement des prix remisés

Focus : Les pratiques anticoncurrentielles (Dumping, entente)



⇒ **Rédaction :** Etablir sa grille tarifaire

DEPOSEZ VOTRE OFFRE

MODULE WBE007 2 HEURES FAIRE SA MEILLEURE OFFRE FINANCIERE

- Le Bordereau des Prix Unitaires (BPU)
- La décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF)
- Le Détail Estimatif Quantitatif (DQE)
- Les contraintes du tarif horaire / journalier
- Les tranches optionnelles
- Les variantes et PSE
- Chiffrer ses prix et présenter une offre complète
- Le coût moyen acceptable
- les coûts de la main d'œuvre
- le coût de revient
- la politique prix-produit de la concurrence
- les coûts de matières premières ou d'approvisionnements
- Les coûts directs et indirects
- Les aléas et mesures du risque
- Les bonnes pratiques
- Les erreurs à ne pas commettre
- Anticiper la négociation des prix
- Les frais annexes

Focus : Analyser le budget de l'acheteur et caractériser ses méthodes de chiffrage



⇒ **Rédaction :** Renseigner les bordereaux des prix du marché

MODULE WBE008 2 HEURES DÉPOSER SON OFFRE

- Les différentes plateformes de dépôt d'offres
- Les modalités électroniques de dépôt d'offres
- La copie de sauvegarde
- La date limite de remise des offres
- Le contrôle des pièces requises
- La présentation des documents de candidature
- La présentation des documents d'offres
- Le récépissé de dépôt

Focus : Les bonnes pratiques en matière de dépôt d'offres



⇒ **Dépôt :** Déposer son offre dématérialisée sur un profil acheteur

DEPOSEZ VOTRE OFFRE

MODULE WBE009 2 HEURES LES RÉSULTATS DU MARCHÉ

- L'attribution provisoire du marché
- Les attestations fiscales et sociales
- La signature électronique
- La notification du contrat
- Le rejet de l'offre
- Comprendre son éviction
- Demander des précisions de rejet
- Les documents communicables
- L'analyse des motifs de rejet et axes de progression

Focus : Les différentes voies de recours pour contester son éviction

MODULE WBE010 2 HEURES LE PILOTAGE DE L'EXECUTION DU MARCHÉ

- Les ordres de service et bons de commande
- La durée du marché et délais d'exécution
- La reconduction tacite ou express des marchés
- Les tranches optionnelles
- La variation des prix du marché
- Le règlement financier des marchés
- Les sanctions applicables
- La réception des prestations
- Le rejet ou l'ajournement des prestations
- Les modifications du marché public
- La résiliation du marché public
- La résolution amiable des différends

Focus : La facturation électronique



⇒ **Exécution :** Proposer un plan de progrès et de performance des prestations –
Le contrôle qualité des prestations

DEROULEMENT ET MOYENS D'ENCADREMENT

Diplômée bac + 5 en droit des affaires européennes.
Experte en droit de la commande publique, droit public, droit de la concurrence européenne, droit de l'environnement et droit des affaires.
Expérience de près de 15 ans dans de grands services achats.
Parfaite maîtrise des différentes procédures des marchés publics, spécialiste en montages juridiques complexes et mise en œuvre de stratégies d'achats
Formatrice depuis 2010 en droit des marchés publics auprès des acheteurs publics et des entreprises



VOTRE FORMATRICE



AVANT LE STAGE

Un questionnaire d'analyses des besoins est transmis aux participants afin que le formateur puisse adapter sa formation aux attentes et aux besoins exprimés. Ce questionnaire permet également l'évaluation des prérequis, et de s'assurer de la bonne adéquation entre les attentes du futur apprenant par rapport au contenu de la formation. Pour les formations individualisées et spécifiques (intra), un audit téléphonique préalable est organisé entre le formateur et le pilote de la formation de notre client. Cet entretien téléphonique permet de déterminer la meilleure approche pédagogique et d'obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'un programme sur-mesure. Dans le cadre d'une formation à distance, un lien de connexion à la plateforme est transmis 24 h avant le début de la formation.

Déroulement de la formation avec alternance d'apports théoriques et de cas pratiques immersifs. Un suivi continu de formation et des échanges entre le formateur et les apprenants permettant de mesurer la compréhension et l'assimilation des savoirs et savoir-faire.



PENDANT LE STAGE

EN FIN DE STAGE

Un QUIZZ d'évaluation des acquis qui permet de mesurer les connaissances acquises pendant la formation et d'établir un niveau d'acquisition sera à remplir par les apprenants en présence du formateur, une demi-heure avant la fin de la formation. Les évaluations seront ensuite examinées par le formateur, qui transmettra par courriel aux apprenants les attestations de compétences accompagnées des certificats de réalisation de formation.

Une évaluation à chaud de la formation sera réalisée d'une part avec le formateur pour favoriser l'échange avec les apprenants, et d'autre part, sous la forme de questionnaire envoyé aux apprenants par courriel pour leur laisser la possibilité de s'exprimer librement et d'exposer les éventuelles difficultés rencontrées. Le questionnaire devra être renvoyé à l'organisme de formation contact@daco-formations.fr aux fins d'analyser les retours, et d'évaluer le ressenti et la satisfaction de chaque participant.



CLOTURE DE STAGE

BILAN DU STAGE

Un retour auprès des prescripteurs de la formation sera effectué à l'issue de la formations. En premier lieu, par un appel téléphonique afin de faire le point sur ce qui a été transmis durant la formation, de savoir si le besoin est satisfait et si d'autres besoins sont apparus, en second lieu, par la transmission du compte rendu du formateur de la formation. Le résultat des questionnaires à chaud est transmis auprès des différentes parties prenantes (client, formateur, OPCO, apprenants...). Mesure de l'utilisation des acquis de la formation avec un questionnaire d'évaluation à froid (transmis par courriel plusieurs semaines ou plusieurs mois après la session d'apprentissage).

QUALITES & INDICATEURS DE RESULTATS

Taux d'abandon A venir pour 2024	Note Formation A venir pour 2024	Note Pédagogie A venir pour 2024
-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------