

Répondre à un marché Public ou un appel d'offres privé - niveau 2 (Entreprises)

Objectifs

- Être capable de candidater efficacement à un marché public ou un appel d'offres privé
- Analyser la demande et répondre au besoin de l'acheteur
- Maîtriser le cadre légal des marchés publics et les solutions de recours éventuels
- Comprendre la sélection des candidatures et offres et l'attribution du marché
- Comprendre les règles de la négociation
- Maîtriser le cadre légal de l'exécution des marchés publics et privés de travaux

Contenu de la formation

JOUR 1

Comprendre la conception du marché par l'acheteur

- La définition des besoins et l'estimation de la valeur
- la validation du projet d'achat
- Les techniques particulières d'achat (groupements d'acheteurs, accords-cadres, marchés à bons de commande, marchés à tranches)
- Les marchés publics particuliers et réservés

Focus sur le marché public de Maîtrise d'œuvre et de conception-réalisation

- L'allotissement principe et dérogations

L'analyse du DCE

- L'importance du RC - les points de vigilance
- Analyser le cahier des charges
- Etre attentif aux modalités de fixation, actualisation et révision du prix
- La fixation de la durée du marché
- La liste des documents à fournir
- Le DUME

Comprendre les règles de procédure pour la passation des marchés

- La publicité préalable
- Les différentes procédures et délais – les conséquences du non-respect des règles
- Le formalisme de passation des marchés publics

Focus sur la dématérialisation des marchés publics

Public

Chef d'entreprises, chargés d'affaires, Conducteurs de travaux, Directeurs techniques
Toute personne en charge du montage des dossiers de candidatures marchés publics ou appel d'offres privés et souhaitant optimiser sa pratique

Durée

2 jours

Moyens pédagogiques

- Test de connaissance préalable
- Apports notionnels et méthodologiques
- Cas pratiques
- Questions ouvertes
- Partage de connaissances et retour d'expérience
- Mises en situation
- test de connaissance postérieur pour mesurer l'acquisition des connaissances et l'apport de la formation
- questionnaire « satistagiaire » pour évaluer la prestation du formateur
- formation intra : compte rendu d'animation « compétence métier, audit des besoins et points de vigilance »

JOUR 2

La sélection des candidats

- Le cadre légal de la sélection
- Les justificatifs à fournir
- Les interdictions de soumissionner
- Les cas d'éviction d'une entreprise n'ayant pas donné satisfaction antérieurement => inciter l'acheteur à communiquer sur son process d'évaluation fournisseurs

L'analyse et la sélection des offres – comprendre le RAO

- Les critères de sélection, pondération et hiérarchie
- Le classement et l'analyse des offres
- Les variantes
- La négociation et la mise au point du marché

Les règles d'attribution du marché

- Le cadre légal de l'attribution (principes, décision, notification, mise au point)
- Les vérifications à effectuer par l'acheteur
- Les obligations d'information des candidats
- Le rapport de présentation (RP)
- L'avis d'attribution

Focus : le référé précontractuel et le contentieux de la passation des marchés publics