

# Maîtriser l'approche opérationnelle en marchés publics

Cours Pratique de 2 jours - 14h  
Réf : ATH - Prix 2024 : 1 390€ HT

Pour remporter des marchés, il est important de comprendre l'univers de la commande publique, mais aussi de saisir le besoin de l'acheteur, détecter ses attentes et y répondre étape par étape. Cette formation vous permettra d'appréhender le processus et vous offrira les clés d'une réponse pertinente et efficace.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public

Maîtriser les différents types de procédures et de marchés

Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse

Valoriser les normes RSE dans sa réponse

Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public

Anticiper et gérer les contentieux

## TRAVAUX PRATIQUES

Apports théoriques et exercices pratiques. Echanges et réflexions collectives.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

### 1) Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public

- Identifier la réglementation de la commande publique.
- Repérer le cadre général et les différentes procédures.
- Décrypter l'actualité jurisprudentielle et législative.
- Analyser les nouveaux cas de modification de marché.
- Optimiser les mesures liées à l'allotissement.
- Détecter les interdictions de soumissionner.
- Différencier les offres non recevables.
- Parer à l'offre anormalement basse.

### 2) Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse

- Trouver un avis de marché.
- Identifier les pièces d'un DCE.
- Repérer les critères de sélection.
- Préparer une réponse dématérialisée.
- Poser des questions avant la remise de l'offre.
- Proposer des variantes ou des options sous conditions.

*Travaux pratiques : Lister les pièces fournies et celles à remettre. Renseigner un acte d'engagement.*

### 3) Valoriser les normes RSE dans sa réponse

- Interpréter le développement durable dans les marchés publics.
- Saisir la notion de RSE.

## FINANCEMENT

Ce cours fait partie des actions collectives Atlas.

## PARTICIPANTS

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

## PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Découvrir les labels, normes et outils existants.
- Analyser et optimiser ses pratiques.
- Identifier les marges de progrès.

*Travaux pratiques : Elaborer un plan d'action et mettre en place une stratégie RSE.*

#### 4) Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public

- Organiser les sous-traitance et cotraitances.
- Respecter la réglementation financière.
- Examiner le paiement des sous-traitants.
- Etudier les annexes financières.
- Connaître les délais et les pénalités.
- Focus sur les avances et les acomptes.
- Optimiser et développer ses pratiques.
- Les règles relatives aux délais de paiement et aux intérêts moratoires.

*Travaux pratiques : Calcul des pénalités de retard.*

#### 5) Anticiper et gérer les contentieux

- Différencier les référés précontractuels et contractuels.
- Découvrir les mesures relatives aux délits.
- Apprécier le comité de règlement à l'amiable.

*Travaux pratiques : Echange et débat avec les participants sur les risques encourus pour non-respect des règles.*

## LES DATES

---

### CLASSE À DISTANCE

2024 : 08 juil., 28 oct.

### PARIS

2024 : 01 juil., 21 oct.

### LYON

2024 : 28 oct.

### AIX-EN-PROVENCE

2024 : 28 oct.

### ANGERS

2024 : 08 juil.

### BORDEAUX

2024 : 08 juil.

### CLERMONT-FERRAND

2024 : 08 juil.

### DIJON

2024 : 08 juil.

### GRENOBLE

2024 : 08 juil.

### LILLE

2024 : 28 oct.

### MONTPELLIER

2024 : 08 juil.

### NANCY

2024 : 08 juil.

### ORLÉANS

2024 : 01 juil.

### REIMS

2024 : 01 juil.

### NANTES

2024 : 28 oct.

### RENNES

2024 : 08 juil.

### BREST

2024 : 08 juil.

### MARSEILLE

2024 : 08 juil.

### AVIGNON

2024 : 08 juil.

### LE MANS

2024 : 01 juil.

### SOPHIA-ANTIPOLIS

2024 : 08 juil.

### STRASBOURG

2024 : 08 juil.

### TOULOUSE

2024 : 28 oct.