



Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants maîtriseront les éléments clés pour trouver les consultations, sélectionner les bons dossiers et répondre efficacement aux appels d'offres (principes et mise en pratique). Les marchés publics en France représentent plus de 90 milliards d'euros par an : n'hésitez plus à actualiser vos connaissances !

Programme

Réf. : ENTR03 – 7 heures en 1 jour

1) Rappel de la réglementation des marchés publics

- Le nouveau Code de la commande publique
- Les cahiers des clauses administratives générales et les documents contractuels
- Les points clés par procédure
- Le cas particulier des marchés innovants
- La dématérialisation obligatoire des échanges

2) Une recherche efficace des consultations de « mon » domaine

- Répondre aux demandes de sourcing des acheteurs (exemple : plateforme Sélénee)
- Trouver les publicités (sites internet, profils d'acheteurs, alertes ...)
- Faire une 1ère lecture efficace de la publicité et du règlement de la consultation

3) La lecture des pièces de la consultation

- Bien comprendre l'utilité de chaque pièce du dossier
- Maîtriser les points clés de la consultation et les clauses indispensables
- Poser ses questions aux acheteurs : où ? quand ? comment ?

4) La candidature

- Comment faciliter cette étape ?
- La mise en place de son DUME et le principe du dites-le nous une fois
- Les autres pièces à préparer
- La disponibilité des attestations fiscales et sociales par l'API entreprises

5) L'offre de l'entreprise

- Un impératif : strict respect des règles du jeu
- Focus sur les critères et leur pondération
- Le mémoire justificatif et les conditions d'exécution du marché
- Les variantes et les prestations supplémentaires

6) Cotraitance et sous-traitance

- Les groupements momentanés d'entreprises
- La sous-traitance (organisation, paiement direct, garanties)

7) Les échanges avec l'acheteur

- Comment compléter sa candidature
- Les précisions sur l'offre dans le cadre d'un appel d'offres
- La négociation : droits et obligations
- Les offres anormalement basses

8) Les résultats de la consultation

- La mise au point du marché et sa notification Les délais d'exécution et les pénalités
- Comprendre les motifs détaillés de rejet de son offre pour s'améliorer
- Les voies de recours : gracieux, précontractuel, contractuel, pleine juridiction
- Avis d'attribution et données essentielles



Méthode pédagogique

Nombreux apports pratiques et concrets, échanges d'expériences et adaptation aux pratiques de l'entreprise.

Public

Au sein des entreprises de toute taille : Personnes en charge de la réponse aux marchés publics et/ou de leur suivi.



SELENEE

Nos formations dédiées aux entreprises

BON DE COMMANDE

A retourner par mail à : info@ap2a.fr

Entreprise :

SIRET :

Adresse complète :

Personne à contacter :

Fonction :

E-mail :

Téléphone :



Le sourcing dans les achats publics : réelle opportunité pour les entreprises (1 jour)

Montpellier le 08/06/2020

790€ net de taxes
(paiement à la commande)
par personne et par formation



Comprendre et échanger sur la réglementation des marchés publics (1 jour)

Montpellier le 09/06/2020

790€ net de taxes
(paiement à la commande)
par personne et par formation



Maîtriser la réponse électronique (1 jour)

Montpellier le 11/06/2020

790€ net de taxes
(paiement à la commande)
par personne et par formation



Maîtriser la réponse à un appel d'offres (1 jour)

Montpellier le 12/06/2020

790€ net de taxes
(paiement à la commande)
par personne et par formation

Nombre total de formations : 790 X

Prix total net de taxes :

Fait à

Le

Bon pour accord valant acceptation
de nos conditions générales de vente
(cachet et signature)



Formations réalisées par AP2A - Une offre du Groupe ACH@AT SOLUTIONS - Parc Euromédecine II - 560 Rue Louis Pasteur - 34790 Grabels
Tél. 04 67 03 01 91 - Fax. 04 67 10 78 11 - www.ap2a.fr - info@ap2a.com

SAS au capital de 1.500.000 Euros / RCS Montpellier 508 217 114 / APE 7022Z / N° d'Existence Formation : 91 34 08272 34



SELENEE

Nos formations
dédiées aux entreprises

BON DE COMMANDE

Conditions générales de vente

La signature du présent bulletin entraîne l'acceptation sans réserve de ces conditions.

La commande sera validée à réception du paiement,

Conditions générales

Les prix intègrent droits d'inscription, frais de dossier, formation, support pédagogique, pauses gourmandes et déjeuner.

Les prix n'intègrent pas les frais de déplacement et d'hébergement du stagiaire.

Les formations sont maintenues pour un minimum de 3 personnes inscrites.

Règlement

Par chèque bancaire à la commande à l'ordre de Achat Solutions, par mandat administratif ou virement bancaire.

BNP PARIBAS

IBAN: FR76 3000 4025 5800 0104 2448 717

BIC: BNPAFRPPXXX

RIB: 30004 02558 00010424487 17

Dans le cas d'une **prise en charge par un OPCA**, il appartient au client de faire sa demande de prise en charge avant la formation et de réserver par chèque, que nous lui retournerons à réception du paiement par l'organisme de formation.

N° Existence Achat Solutions AP2A : 91 34 08272,34

N° Déclaration DATADOCK : 0032694

Annulation d'inscription

Elle doit nous être adressée **par écrit** avant la date de début de la formation selon les conditions suivantes :

- *antérieure à 10 jours ouvrés*, 10% du montant total de l'inscription sera facturé
- *postérieure à 10 jours ouvrés*, 100% du montant total de l'inscription sera facturé

Le remplacement du(es) stagiaire(s) permet d'éviter ces frais d'annulation. Le report éventuel accepté par le client, par email, fait office de nouveau bon de commande ferme.

Annulation du fait d'AP2A : AP2A se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation, d'en modifier le programme, le lieu ou le formateur, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

Convocation : Envoyée au plus tard 12 jours avant le début du stage. Les inscrits recevront une convocation et le plan indiquant le lieu de la formation.