

# RÉPONDRE A UNE CONSULTATION PUBLIQUE

## et IDENTIFIER LES ÉLÉMENTS CLÉS POUR MAXIMISER SES CHANCES DE RÉUSSITE (p.1/2)

### ENJEUX

**Cette formation permet :**

- D'appréhender le cadre des marchés publics
- Préparer une candidature technique
- Développer une qualité de réponse sur les aspects techniques, économiques et sociaux
- Être à l'aise dans son positionnement sur les marchés publics

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Savoir identifier les besoins de l'acheteur public
- Savoir optimiser les actions de sourcing
- Connaître toutes les composantes d'une réponse aux marchés public
- Savoir suivre et gérer l'exécution des marchés publics

### PROGRAMME

- Le sourcing : quelle prospection en amont d'un marché public ?
- Le référencement sur les plateformes
- Les ententes collectives : les limites juridiques
- Le cadre des marchés publics (seuils, type de consultations, formalisme, etc.) et notamment sur les aspects sociaux (clause sociale, marché réservé).
- Les clauses d'insertion sociale : comment y répondre et valoriser les heures travaillées ?
- Appréhender le besoin de l'acheteur public dans les différentes pièces du Dossier de Consultation des Entreprises.
- Préparer sa réponse à la candidature : les pièces à fournir, la dématérialisation, répondre en groupement ou faire appel à un sous-traitant.
- Le détail de réponse à l'offre technique
- La phase de négociation avec l'acheteur public.
- Appréhender les motifs de rejet de son offre et s'informer sur ses concurrents et leurs offres de prix.
- L'attribution et la notification du marché.
- La gestion de l'exécution des contrats publics.

92%

de satisfaction stagiaires

## PUBLIC

Dirigeants, direction, cadres et fonctions support d'entreprises adaptées

## PRÉREQUIS

Absence de prérequis

Avoir déjà répondu a une consultation publique est un plus

## DURÉE

14 heures

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 minimum / 12 maximum

# RÉPONDRE A UNE CONSULTATION PUBLIQUE

## et IDENTIFIER LES ÉLÉMENTS CLÉS POUR MAXIMISER SES CHANCES DE RÉUSSITE (p.2/2)

### MODALITÉS D'ACCÈS

 Cette formation est réalisée en inter-entreprises, au format distanciel synchrone.

Nous entendons par distanciel synchrone, le fait que les apprenants et les intervenants communiquent en temps réel sur des plages horaires préalablement définies. (tout se passe en même temps pour tous les stagiaires).

### MÉTHODES DISPENSÉES

- Alternance de méthodes expositives, actives, participatives et expérientielles
- Échanges, partage de pratiques et retours d'expérience sur les marchés publics
- Apports théoriques et supports documentaires
- Etude de cas

### DÉLAIS D'ACCÈS

- En inter-entreprise : en fonction de l'agenda
- En intra-entreprise : nous contacter pour étudier toute demande

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test d'auto positionnement à l'entrée
- Suivi des apprentissages en cours de formation et remédiation
- Évaluation des acquis en fin de formation

### BON À SAVOIR

En intra : la formation peut être adaptée à votre besoin sur la base de ce programme.

## TARIFS\*

Adhérent UNEA : 770 €

Non adhérent UNEA : 1 155 €

\*Tarif par personne – non assujetti à la TVA

## ACCESSIBILITÉ

- Formation ouverte à tous
- Besoins d'adaptation pour les personnes en situation de handicap étudiés à la demande



**Des questions sur la formation ?**

Contactez-nous au 01.43.22.42.65  
ou par mail [academie@unea.fr](mailto:academie@unea.fr)