

Savoir répondre à un marché public



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir ce qu'est un marché public
- Distinguer les principales procédures.
- Repérer où sont publiés les marchés adaptés à son activité.
- Analyser un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) pour vérifier l'adéquation avec son entreprise.
- Lister les étapes et organiser la préparation d'un premier dossier de réponse.
- Rédiger un dossier type

PUBLIC VISE

Dirigeant(e) de TPE/PME, Responsable technique / d'exploitation, Chargé(e) d'affaires, Assistant(e) ou collaborateur(trice) en charge des appels d'offres, toute personne débutant sur les marchés publics.

PREREQUIS

Maîtriser les bases de l'outil informatique (bureautique, PDF, navigation Internet).

Aucune pratique préalable des marchés publics n'est requise.

MOYENS D'EVALUATION

Avant / pendant : grille de positionnement en début de formation, questions orales et quiz au fil de la journée.

Après : mini étude de cas (analyse d'un DCE simplifié) et auto-évaluation en fin de session.

METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés théoriques courts, études de cas à partir de vrais DCE anonymisés, exercices de recherche en ligne, échanges de pratiques, quiz interactifs (type Klaxoon).



PROGRAMME

Les marchés publics ?

- Définition
- Les seuils des procédures
- Les seuils de publication
- Les différentes procédures

Utilisation des plateformes

- Plateformes de publicité
- Plateformes de dématérialisation
- Le téléchargement du DCE
- Les pièces du marché

Compréhension des pièces du marché

- Savoir lire un AAPC
- Se familiariser avec les Acronymes
- Comprendre l'usage des pièces
- Analyse d'un CCAP et d'un RC

Rédaction des pièces de la réponse

- Pièces de la candidature
- Pièces de l'offre
- Répondre à plusieurs

Dépôt du dossier

- Organisation du pli
- Signature électronique
- Dépôt

