

Découverte des marchés publics



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

- Définir ce qu'est un marché public et distinguer les principales procédures.
- Identifier les seuils et 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.

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

Les idées reçues

- Idée 1 : Les marchés publics ce n'est pas pour moi
- Idée 2 : Mon entreprise est trop petite
- Idée 3 : Il y a que le prix qui compte
- Idée 4 : Ça ne sert à rien
- Idée 5 : Trop compliqué, pas le temps

Les plateformes

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

Le montage du dossier

- Lecture du RC
- Les critères de sélection
- La candidature
- L'offre

