

Remporter des appels d'offres

Objectif :

Cette formation a pour but de faire connaître aux très petites entreprises commerciales, artisanales et libérales la procédure des appels d'offres publics afin qu'elles se lancent dans ce domaine pour diversifier leur chiffre d'affaires.

Programme :

1 Environnement juridique des marchés publics

- Qu'est-ce qu'un marché public ?
- Directives européennes et transition en droit national
- Identifier l'acheteur et les textes applicables
- Conclusion partielle : les questions essentielles à se poser dès le départ

2 Les principales procédures

- Appels d'offres et procédures négociées
- « Marchés Publics Simplifiés » (MPS) et « coffres forts » électroniques

3 L'avis de publicité

- Sélectionner ses « profils acheteurs » et créer des alertes mails gratuites
- Savoir lire l'essentiel d'un AAPC
- Conclusion partielle : se lancer ou non ?
- Date limite de dépôt des offres et retro planning

4 Les documents du dossier de consultation des entreprises (DCE)

- Documents à télécharger
- Formulaire de la série « déclaration du candidat »
- Critères de sélection et critères d'attribution

5 Le « mémoire technique »

- Comprendre les attentes du commanditaire : critères d'attribution et CCTP
- Trucs et astuces : mise en forme, photos, documents techniques, etc.
- Conclusion partielle : ne pas proposer l'offre qui vous plaît mais celle attendue par l'acheteur public

6 Cas concrets

- Etude de règlements de consultation, CCAP, CCTP, adaptée aux secteurs d'activité des participants

7 Se préparer à la réponse dématérialisée

- Acquérir un certificat de signature électronique (modalités, délai, coût)
- Choisir son fournisseur de certificat

8 L'information des candidats évincés

- Information obligatoire : article 80 CMP
- Information sur demande : article 83 CMP