

Maîtriser l'analyse des dossiers en réponse à un marché public (candidature et offre)

Dans le cadre d'une consultation, l'administration se doit de minimiser les risques contentieux, optimiser l'utilisation des deniers publics et choisir la ou les entreprises à même de pouvoir exécuter le marché public dans le respect des dispositions contractuelles.

C'est pourquoi, la bonne maîtrise de l'analyse des dossiers en réponse à un marché public constitue un enjeu majeur pour les acteurs de la commande publique au sein de l'administration.

Cette formation sur deux jours est destinée à vous donner toutes les clés pour sécuriser les modalités d'analyse des candidatures et des offres déposées par les entreprises et vous permettre de comprendre comment faire émerger l'offre économiquement la plus avantageuse en corrélation avec vos besoins et exigences.



Informations pratiques

Durée

2 jours (14 heures)

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Lieux

- En présentiel (INTRA ou INTER)
- A distance via Google Meet

Tarifs

- Formation à distance : 690 € net
- Formation en présentiel : sur demande

Public

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, gestionnaires de marchés.



© Objectifs de la formation

- Comprendre le régime applicable au dossier de candidature et les modalités d'analyse
- Comprendre le régime applicable au dossier d'offre et les modalités d'analyse
- Choisir les critères de sélection les plus adaptés à l'objet du marché
- Maîtriser le régime de la négociation, des demandes de précision et de la mise au point dans un marché public



© Compétences acquises

- Définir avec précision les pièces à demander aux entreprises au titre de la candidature et de l'offre
- Déterminer les critères de sélection des offres en corrélation avec les besoins et des exigences du marché public
- Sécuriser la procédure de passation de vos marchés publics







Les pièces à produire par les entreprises : le dossier en réponse à un marché public

- La candidature
- L'offre technique et financière

La détermination préalable des critères de sélection les plus pertinents au regard de l'objet du marché

- L'importance du règlement de la consultation
- Comment choisir le ou les critères de sélection
- La prise en compte du développement durable dans les critères de sélection

Les modalités de mise en oeuvre des critères

- La pondération et la hiérarchisation des critères
- La transparence des modalités de sélection des offres

L'examen des candidatures

- La vérification des conditions de participation
- Le régime des exigences minimales
- La vérification des motifs d'exclusion de la procédure

5 L'examen des offres

- Les notions d'offres irrégulières, inacceptables, inappropriées et les offres anormalement basses
- Le traitement des offres irrégulières, inacceptables, inappropriées et les offres anormalement basses
- Le traitement de l'infructuosité du marché

6 Le classement des offres

- La demande de précision
- La méthode de notation
- La négociation et la mise au point dans les marchés publics



Modalités pédagogiques



Techniques pédagogiques

Alternance de théorie, d'exercices, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à des exercices individuels ou collectifs qui sont proposés aux stagiaires à chaque fois que cela est possible et pertinent.

Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur et/ou les autres participants tout au long de la formation y compris lorsque les formations sont dispensées à distance permettant un partage efficace des expériences.



Ressources pédagogiques

Le support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation sera remis aux participants à l'issue de la formation.



Modalités d'évaluation

1 Évaluation initiale

Effectuée en amont ou en début de formation pour connaître le niveau de départ de connaissances et des compétences des participants. L'analyse des résultats permettra d'adapter le contenu de la formation et de faire référence à l'expérience de l'apprenant.

Évaluation finale

Effectuée en fin de formation, elle vise à mesurer la satisfaction globale de la formation, la progression des participants et les compétences acquises.

Évaluation intermédiaire

Effectuée tout au long de la formation, elle a pour objectif d'évaluer les acquis

- ce qui a été retenu
- ce qui a été compris ou demande d'éclaircissement
- ce qui a été appliqué

Formalisation à l'issue de la formation

Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.



Des engagements concrets au service du développement de vos compétences



Une formation adaptée au niveau de connaissance des apprenants

Par une évaluation du niveau de connaissance avant et pendant la formation.



Une formation tournée vers la pratique et le partage d'expériences

Permettant une réelle appropriation des connaissances par les apprenants.



Un rythme de formation basé sur l'efficacité

Grâce à l'utilisation d'outils pédagogiques efficaces permettant d'atteindre chaque niveau d'objectif.



Un suivi post formation

Permettant d'évaluer le transfert des acquis et mesurer l'impact sur les résultats opérationnels en situation réelle.



Votre formatrice



Farah MEDDAH

Fondatrice du Cabinet FM Consultant et Formateur, Consultante et formatrice en marché publics



Experte en droit de la commande publique

Juriste spécialisée en droit de la commande publique, je mets mon expertise et mon expérience d'acheteur public et de formatrice au service du développement de votre entreprise.





Formations complémentaires



Maîtriser la passation de son marché public : de la définition du besoin au lancement de la procédure



Comprendre et maîtriser l'exécution financière de son marché public de travaux



Informations utiles



contact@fm-consultant.fr

07.66.57.17.16





fm-consultant.fr

Réserver ma formation

Organisme de formation enregistré sous le n° de déclaration d'activité 44670720567