



CONSULTANT & FORMATEUR

Comprendre et maîtriser la recherche des opportunités et la réponse à un marché public

La recherche des opportunités de marchés publics et la constitution de votre dossier en réponse nécessitent une bonne préparation, un investissement en temps important et une parfaite maîtrise des rouages de la commande publique.

Ce programme de formation a été conçu pour vous donner toutes les clés pour réussir votre sélection de marchés publics et formuler une réponse pertinente et conforme aux exigences du cahier des charges.



Informations pratiques

Durée

2 jours (14 heures)

Prérequis

- Maîtrise des outils bureautique et usage d'internet

Lieux

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

Tarifs

- Formation à distance : 1 380 € net
- Formation en présentiel : sur demande

Public

Professionnels impliqués dans la recherche et/ou dans la réponse aux marchés publics.



Objectifs de la formation

- Savoir rechercher et sélectionner les opportunités de marchés publics
- Savoir préparer sa candidature et son dossier d'offre en conformité avec les attentes et exigences de l'acheteur public
- Connaître les modalités d'analyse des candidatures et des offres par l'acheteur public



Compétences acquises

- Être efficient dans la recherche des opportunités d'affaires
- Élaborer un outil d'aide à la décision
- Être efficient dans la constitution de sa candidature
- Mettre en avant sa compétitivité prix et hors prix dans son dossier d'offre





1

La recherche et la sélection des opportunités d'affaires

- Les règles européennes de publicité et de mise en concurrence, les seuils de dispense de procédure, le sourcing.
- Mettre en place un outil de veille de marchés publics
- Bâtir un outil d'aide à la décision déclinable selon les opportunités de marchés

2

Préparer son dossier de candidature

- A quoi sert la candidature à un marché public
- Le régime des exigences minimales
- La liste exhaustive des documents pouvant être demandés par l'acheteur public
- La liste des pièces à fournir conformément au RC
- La définition du trame de réponse réutilisable sur la forme et sur le fond

3

Préparer son dossier d'offre

- A quoi sert un mémoire technique et quelle est sa valeur contractuelle
- Construire une méthodologie conforme aux attentes de l'acheteur public
- Mettre en avant ses moyens et son savoir faire pour répondre aux exigences de l'acheteur public
- Bâtir le plan, soigner sa mise en page et présentation des annexes
- La détermination de son prix
- Les pièces contractuelles de son offre financière : acte d'engagement et les pièces financières

4

L'analyse des dossiers de candidature et d'offres par l'acheteur public

- L'analyse de la recevabilité de la candidature et les exigences minimales par l'acheteur public
- L'analyse de la régularité et de la conformité du dossier d'offre par l'acheteur public
- Le régime des offres inacceptables, inappropriées, irrégulières
- Les facultés de régularisation offertes à l'entreprise par l'acheteur public selon la procédure

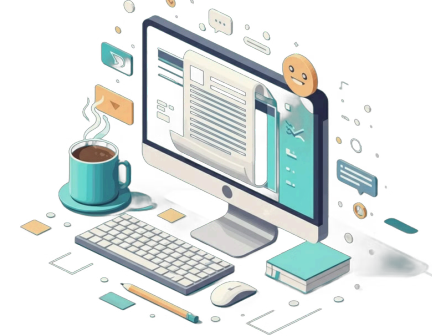
Modalités pédagogiques



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.

3 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.

2 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

4 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.

Farah Meddah

Formations complémentaires



[Les fondamentaux des marchés publics](#)



[Rédiger un mémoire technique impactant](#)

Informations utiles



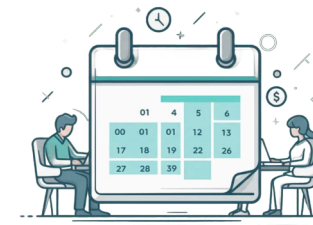
contact@fm-consultant.fr



[07.66.57.17.16](tel:07.66.57.17.16)



fm-consultant.fr



[Réserver ma formation](#)

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