

FORMATIONS

Marchés publics

2018

Formations

Inter-entreprises &
Sur-mesure

Coaching &
Conseil

Accompagnement

NOS FORMATIONS

NOS ENGAGEMENTS

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session et nous mettons toujours en avant des cas pratiques et mises en situation.

Les salles de formation sont équipées de postes informatiques et de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable : équipement bureautique complet, vidéo projecteur, paperboard, boissons, viennoiseries....
Une équipe à votre service : avant, pendant, après ... Nos valeurs sont écoute et disponibilité !

ÉVALUATION ET SANCTION

Les formations sont évaluées par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires.

Les formations sont également sanctionnées par une attestation individuelle de formation.

QUALITÉ & PRISE EN CHARGE

Depuis le 01/09/2017, Vecteur Plus est référencé comme organisme de formation sur Datadock. Ce référencement est un gage de qualité et vous permet d'obtenir un financement par votre OPCA.



LES LIEUX DE FORMATION PRÈS DE CHEZ VOUS !



Nos formations sont aussi réalisables sur-mesure ou encore dans vos locaux !

Elaborez le programme de formation qui vous correspond !

Sollicitez-nous par email : formation@vecteurplus.com ou par téléphone au 02 51 11 26 26



NOS FORMATEURS

Tous nos formateurs sont des spécialistes des marchés publics et disposent d'une expertise reconnue dans leur domaine : droit, création et réponse à un appel d'offres, dématérialisation, suivi exécution, négociation etc.

Expert des métiers de l'achat public

Diplômé de l'enseignement supérieur en droit public spécialisation des métiers de l'achat public. Issu du monde de l'entreprise et de la commande publique, le formateur a exercé au sein des Directions Marketing et Commerciales d'éditeurs de logiciel et SSII sur le déploiement de systèmes d'information pour la dématérialisation des marchés publics.

Il est actuellement Responsable du Service Achats Marchés d'une collectivité territoriale.

Avocat au Barreau de Paris

Titulaire du certificat de spécialisation en droit public, spécialisé en marchés publics et délégations de service public. A ce titre, il met toute son expérience pratique au profit des entreprises pour remporter leurs marchés publics. Sa connaissance approfondie de la réglementation et de la jurisprudence lui permet d'élaborer des stratégies commerciales efficaces.

Juriste expert en marchés publics

Après des études supérieures en droit public et droit communautaire, le formateur a été juriste dans différentes administrations françaises et européennes, puis s'est tourné vers les marchés publics pendant 10 ans.

Aujourd'hui, son savoir faire juridique et son expérience du terrain sont mis à disposition des acteurs de l'achat public, pouvoirs adjudicateurs et entreprises privées au travers de stages généralistes ou de perfectionnement sur des problématiques dédiées aux marchés publics.

Formateur spécialisé dans les marchés publics

Diplômé de sciences économiques, d'une école de commerce et titulaire d'un master d'intelligence économique, le formateur a occupé différentes fonctions de management commercial dans le domaine des nouvelles technologies notamment dans le domaine informatique.

Fort d'une expérience dans le domaine des collectivités locales, il est désormais expert en dématérialisation des flux pour les acteurs publics mais aussi pour les entreprises.

Formateur consultant expert des marchés publics

Formateur depuis 1997, son expérience lui permet d'adapter ses programmes au niveau de connaissance des participants. Le formateur maîtrise les trois types de marchés publics (travaux, fournitures et services) et a une parfaite connaissance des marchés publics belges et européens. En tant que consultant, il a dirigé et participé à plusieurs centaines de missions de conseil auprès des administrations publiques et des sociétés privées.

Formatrice consultante experte des marchés publics

La formatrice est une ancienne conseillère juridique à l'IRMM (Commission européenne). Elle a ensuite été avocate spécialisée en droit administratif chez DLA PIPER UK LLP avant de devenir Directrice Adjointe à la Ville de Bruxelles. Elle a développé une expertise importante dans tous types de marchés publics (travaux, fournitures et services) et a une parfaite connaissance des marchés publics belges et européens.

Expert des métiers de l'achat public

Le formateur est responsable marchés publics à la Mairie de Paris.

Diplômé d'un premier cycle en économie, titulaire d'un master Achats et d'un master en Droit Public, il a occupé différentes fonctions de management dans le domaine des achats aussi bien dans le secteur privé que public.

SOMMAIRE

FORMATIONS

- 5 Comment répondre à un marché public ?
- 6 Détecter et répondre aux appels d'offres dématérialisés
- 7 Convaincre l'acheteur grâce au mémoire technique
- 8 Le sourcing : une opportunité pour les entreprises
- 9 Suivre et exécuter un marché : bases et astuces
- 10 Connaître le contenu des offres concurrentes et faire valoir ses droits
- 11 Découvrir les stratégies d'alliance dans les marchés publics
- 12 Se distinguer grâce à sa politique RSE
- 13 Les marchés publics des institutions européennes
- 14 Les marchés publics belges : un vrai potentiel

CYCLE EXPERT

- 15 Cycle expert 2 jours : devenez un expert des marchés publics !

DATES 2018

LILLE

05 NOVEMBRE

LYON

01 OCTOBRE

MARSEILLE

15 OCTOBRE

NANTES

08 OCTOBRE

PARIS

13 SEPTEMBRE

15 OCTOBRE

12 NOVEMBRE

10 DÉCEMBRE

STRASBOURG

17 OCTOBRE

LA RÉUNION

19 NOVEMBRE

GUADELOUPE

04 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

590 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

OBJECTIFS

- Maîtriser le vocabulaire particulier et les procédures de marchés publics
- Savoir décrypter l'annonce et le cahier des charges
- Être en mesure d'évaluer ses atouts et difficultés, les risques et les opportunités, et la charge de travail de la réponse
- Optimiser la démarche de préparation du dossier de réponse

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant comprendre les marchés publics pour pouvoir répondre aux consultations.

PROGRAMME

Identifier les seuils et montants des marchés

- Connaître les seuils de publication et de procédure
- Mesurer l'impact des seuils sur votre réponse

Identifier les sources pour une veille des marchés publics performante

- Définition d'une publicité adaptée
- Connaître les différents supports de publications

Connaître les différentes procédures et leurs implications

- La procédure simplifiée
- La procédure adaptée
- Les procédures formalisées

Exercices : *Décrypter les avis d'appel public à la concurrence*

- Retrouver rapidement les informations importantes, télécharger les DCE (Dossier de consultation des Entreprises)

Comprendre le DCE

- Le règlement de la consultation (RC)
- Comprendre les points forts du cahier des charges
- CCAP, CCTP, CCAG ... : quel contenu ?
- Comment demander des informations supplémentaires ?

Exercices : *décrypter un RC (Règlement de la consultation)*

- Où trouver le RC et identifier rapidement les informations importantes

Décider du go/no go

- Évaluer ses atouts et ses difficultés
- Identifier les risques et les opportunités
- Évaluer la charge de travail pour répondre

Optimiser la préparation de votre candidature

- Remplir le ou les documents de la consultation
- Bien choisir les références à fournir
- Les certifications et qualifications, les certificats fiscaux
- Constituer sa base de données documentaire

Préparer votre offre en respectant le formalisme

- La préparation de l'acte d'engagement
- Proposer des variantes

Mettre en place une organisation interne de contrôle de votre proposition avant envoi

- Lister les points de contrôle avant l'envoi
- La préparation de la réponse (candidature et offre)
- Le risque d'irrecevabilité de l'offre

DATES 2018

ANTONY

25 SEPTEMBRE
16 OCTOBRE
13 NOVEMBRE

LILLE

06 NOVEMBRE

LYON

04 OCTOBRE
04 DÉCEMBRE

MARSEILLE

16 OCTOBRE

MONTPELLIER

16 OCTOBRE

PARIS

15 OCTOBRE
11 DÉCEMBRE

STRASBOURG

18 OCTOBRE

TOULOUSE

18 OCTOBRE

LA RÉUNION

20 NOVEMBRE

GUADELOUPE

05 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

590 € H.T

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

Un programme
sur-mesure ?

Appelez-nous :
02 51 11 26 26

OBJECTIFS

Être capable de détecter et de répondre à un appel d'offres dématérialisé de façon rapide et efficace :

- Assimiler les règles de base et les spécificités de la signature électronique
- Apprendre à repérer les opportunités commerciales
- Obtenir les bons réflexes pour une dématérialisation maîtrisée
- Savoir déposer en toute sécurité un dossier de réponse électronique
- Maîtriser la réponse électronique avec le DUME et le MPS

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant maîtriser la réponse électronique à une consultation.

PROGRAMME**Introduction**

- Nouvelle réglementation : ce qu'il faut retenir
- Transformation numérique de la commande publique
- Focus sur les évolutions de la chaîne de dématérialisation (DUME, Chorus Pro, open data...)
- Présentation du DUME (Document Unique de Marché Européen) et du MPS (Marché Public Simplifié)

Règles de base pour répondre aux marchés publics

- Présentation des différentes procédures et seuils
- Le règlement de consultation : trouver l'information pertinente et les pièges à éviter

Détecter les appels d'offres : la veille des avis sur internet

- Le choix des supports selon la procédure
- Les besoins et outils pour une veille internalisée / veille externalisée

Garantir la sécurité des échanges électroniques

- Les différentes étapes qui sécurisent la réponse
- La problématique des virus

Détection et réponse à un appel d'offres électronique

- Recherche d'une consultation
- Téléchargement des pièces de marchés
- L'identification et son intérêt
- Les échanges avec la personne publique

La signature électronique

- Cadre juridique de la signature
- La conformité eIDAS et la notion de certificat de signature
- Quid des certificats RGS ?

Se préparer efficacement à répondre aux marchés

- Astuces au niveau des prérequis techniques : comment s'assurer que son poste est bien configuré
- Consultation de tests : comment les utiliser
- Application Java, traversée de proxys, zip et signature du document, l'aide du support technique

Atelier pratique :

- Découverte de *La salle des marchés* achatpublic.com
- Utilisation des outils de signature électronique et certificat électronique
- Manipulation, constitution d'une réponse dématérialisée sur différentes plateformes
- Réponse via la MPS et le DUME
- Trucs et astuces sur l'utilisation de *La salle des marchés*

Chaque participant pourra s'exercer sur un poste informatique et déposer une offre électronique

DATES 2018

LILLE

12 SEPTEMBRE
07 NOVEMBRE

LYON

03 OCTOBRE

MARSEILLE

17 OCTOBRE

MONTPELLIER

17 OCTOBRE

NANTES

10 OCTOBRE

PARIS

26 SEPTEMBRE

09 OCTOBRE

13 NOVEMBRE

18 DÉCEMBRE

STRASBOURG

19 OCTOBRE

TOULOUSE

19 OCTOBRE

LA RÉUNION

21 NOVEMBRE

GUADELOUPE

06 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numériqueUn programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

OBJECTIFS

Être capable de rédiger un mémoire technique de qualité :

- Mettre toutes les chances de son côté
- Savoir se démarquer commercialement
- Mettre en avant les points-clés
- Les trucs et astuces d'un mémoire technique complet et de qualité

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : une connaissance de base de l'environnement des marchés publics est un plus.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé en charge de la rédaction des mémoires techniques dans le cadre de la réponse à un appel d'offres public (dirigeants, commerciaux, etc).

PROGRAMME

Rappel sur les marchés publics

- Le dossier de consultation des entreprises (DCE)
- Les points importants de la réponse à la lecture du DCE
- Identifier les critères de sélection des offres
- Lister les documents attendus par l'acheteur
- Les éléments constitutifs de la réponse
- Présentation des documents publics (DC1, DC2, DC3, ATTR11, Prix)
- Présentation du DUME
- Présentation des documents privés (Moyens, Références, Mémoire technique)

Comment structurer un bon mémoire technique

- Sommaire d'un mémoire technique
- Introduction, présentation de l'entreprise et mise en valeur de la compréhension du besoin
- Moyens humains et matériels
- Certifications, labels et normes
- Process général et méthodologie
- Partie technique détaillée
- Qualité et contrôle
- Autres éléments (environnement, social, sécurité, hygiène...)
- Planning et délais
- Options et variantes éventuelles

Conseils méthodologiques

- Règles de base pour élaborer un mémoire technique
- Trucs et astuces pour rendre une offre attractive
- Préconisations de mise en forme et de mise en valeur du document
- Se démarquer en personnalisant son mémoire technique

Atelier pratique – pistes de refonte de votre propre mémoire

- Une lecture en groupe permet à chaque participant de repartir avec des pistes de refonte ou de création de son mémoire.
- Conseils personnalisés

DATES 2018

PARIS

19 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

Une journée pour découvrir les opportunités du sourcing pour les entreprises :

- Comprendre les enjeux de la commande publique
- Identifier les opportunités du sourcing
- Découvrir les pratiques du sourcing d'un acheteur public
- Préparer sa démarche de sourcing

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent comprendre le sourcing et se faire connaître des acheteurs publics.

PROGRAMME**Présentation des acteurs et des enjeux de la commande publique**

- Présentation des acheteurs publics
- Présentation des enjeux de la commande publique

Comprendre et saisir les opportunités du sourcing

- Pour les acheteurs : améliorer la connaissance d'un secteur et de la concurrence, améliorer ses pratiques d'achat
- Pour les entreprises : se faire connaître commercialement auprès des acheteurs publics, présenter ses produits/prestations, assurer une relation client en amont de l'achat (conseil/diffusion de l'information)

Comprendre les enjeux du sourcing pour un acheteur public

- Consécration du sourcing (par la jurisprudence et les textes)
- La nécessité d'une évaluation du besoin
- Quels sont les objectifs de l'acheteur ?
- Quelles sont les difficultés qui peuvent être rencontrées ?

Identifier les acteurs publics et leur mode de travail

- Identifier les bonnes personnes au sein d'une collectivité
- Comprendre les enjeux de son interlocuteur
- Identifier les modes de prise de décision
- Quelles sont les obligations de l'acheteur ?

Comment se positionner par rapport à la démarche sourcing de l'acheteur

- Les règles du jeu dans une démarche de sourcing, jusqu'où peut-on aller ?
- Comment adapter sa démarche commerciale
- Comment échanger avec l'acheteur selon les types de procédures qu'il utilise : les marchés inférieurs à 25 000 €, les procédures adaptées, les procédures formalisées.

Comment se rendre visible des acteurs publics et comprendre les nouveaux outils utilisés par l'acheteur

- Le référencement sur des plateformes (ex : achatpublic.com)
- Les réunions d'information / Speed dating
- La demande d'information

Les points de vigilance lors d'une démarche de sourcing

- Les pratiques sanctionnées, le droit de la concurrence
- Le risque pénal

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

DATES 2018

PARIS

15 NOVEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

Une journée pour gérer efficacement le suivi d'exécution d'un marché public

- Gérer le suivi technique, administratif et financier
- Maîtriser les clauses de prix et le recouvrement
- Assurer les modifications des marchés en cours d'exécution
- Connaître les droits et les obligations de chaque partie
- Savoir anticiper les contentieux et recours

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : avoir une connaissance de base de la réglementation des marchés publics.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé en charge du suivi d'un marché public.

PROGRAMME**Le suivi technique et administratif du marché**

- Connaître les documents contractuels nécessaires au suivi du marché
- Droits et obligations des parties
- Exécuter les bons de commande et les ordres de service
- Gérer les délais d'exécution selon le type de marché et les pénalités de retard
- La responsabilité et les obligations des co-contractants en cas de co-traitance
- Déclarer une sous-traitance
- Nantir son marché
- La gestion des travaux ou prestations supplémentaires
- Comprendre les modifications contractuelles
- Maîtriser la réception du marché

L'exécution financière du marché

- Les règles d'exécution de la dépense publique
- Comprendre les clauses financières du marché : avance, acompte, retenue de garantie
- Comment et quand établir sa demande de paiement
- Le délai global de paiement du marché et les intérêts moratoires
- Comment gérer les conflits sur le montant à régler
- Savoir prendre en compte les variations de prix selon le CCAP
- Le paiement du sous-traitant
- Le règlement du solde

La gestion des conflits concernant l'exécution du marché

- La réclamation
- Les possibilités de gestion amiable des différends
- Les recours contentieux

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

DATES 2018

PARIS

11 OCTOBRE
13 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les règles et astuces pour connaître le contenu des offres concurrentes et les motifs détaillés du rejet de son offre
- Se constituer une base de données sur la concurrence
- Connaître les différentes possibilités de recours pour faire valoir ses droits de manière efficace

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant maîtriser les aspects juridiques des marchés publics.

PROGRAMME

CONNAÎTRE LE CONTENU DES OFFRES CONCURRENTES

Les obligations des pouvoirs adjudicateurs en matière d'information des candidats évincés

- L'information des candidats évincés dans les procédures formalisées et dans les MAPA
- Les stratégies à adopter en cas d'absence de communication des motifs de rejet ou de motivation insuffisante

Les astuces et stratégies pour connaître le contenu des offres concurrentes

- La procédure à suivre pour réclamer les pièces du marché et les pièces communicables de plein droit
- Connaître le contenu détaillé du prix de l'entreprise déclarée attributaire et son mémoire technique
- Les stratégies à adopter pour réclamer les pièces sans dévoiler son identité

Les astuces et stratégies pour obtenir les pièces d'un marché sans saisir le juge

- Les stratégies à adopter dès l'information du rejet de son offre
- La saisine de la Commission d'accès aux documents administratifs

Comment obtenir la communication forcée des pièces du marché

- Les procédures devant le juge administratif et devant le juge judiciaire

Astuces et stratégies pour éviter que son offre technique et financière soit communiquée à des tiers

FAIRE VALOIR SES DROITS DE MANIÈRE RAPIDE ET EFFICACE

Avant la signature du marché

- A quoi sert le référé précontractuel
- La saisie du juge du référé précontractuel : qui, quand, comment ?
- Quels moyens invoquer devant le juge du référé précontractuel ?

Après la signature du marché

- Savoir utiliser le référé contractuel
- La saisie du juge du référé contractuel : qui, quand, comment ?
- Quels moyens invoquer devant le juge du référé contractuel ?

Savoir utiliser le nouveau recours en contestation de la validité du contrat

- Les apports de la jurisprudence du 4 avril 2014, département du Tarn-et-Garonne
- La saisie du juge de la contestation de la validité du contrat : qui, quand, comment ?
- Quels moyens invoquer devant le juge de la contestation de la validité du contrat ?

DATES 2018

PARIS

19 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

Une journée pour découvrir les différentes possibilités d'alliances dans les marchés publics :

- La co-traitance et la sous-traitance
- Être capable de mettre en œuvre une sous-traitance
- Définir quand et comment s'allier avec d'autres opérateurs économiques
- Maîtriser le cadre d'un groupement momentané d'entreprises

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : une connaissance de base des marchés publics est nécessaire.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant répondre à un marché public en s'alliant à d'autres opérateurs économiques.

PROGRAMME**Les différentes stratégies d'alliances**

- Rappel sur la réglementation
- La co-traitance / la sous-traitance
- Les groupements d'opérateurs économiques

Le recours à la sous-traitance

- Définitions et champ d'application
- A quel moment déclarer un sous-traitant
- Les formalités à accomplir
- L'acceptation préalable du sous-traitant par l'acheteur
- Le paiement du sous-traitant
- Les responsabilités du titulaire, du sous-traitant et du maître d'ouvrage

Cas pratique : savoir remplir un DC4

La réponse en co-traitance

- Définition et périmètre d'application
- Les différentes formes de groupement
- Le rôle du mandataire
- La convention de co-traitance
- La candidature du groupement
- L'exécution du marché
- Le paiement des co-traitants
- Gestion des difficultés du groupement en cours d'exécution

Cas pratique : constituer le DC1

Co-traitance et sous-traitant : quelles incidences ?

- Quel impact sur la présentation de son offre ?
- Comment présenter un mémoire technique attrayant ?
- Quel mode de communication entre les acheteurs et les opérateurs économiques ?
- Les incidences sur l'exécution d'un marché
- Que faire en cas de défaillance d'un des membres ?

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

DATES 2018

ANTONY

14 NOVEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

Une journée pour faire de votre politique RSE un atout dans votre réponse aux marchés :

- Maîtriser la notion de développement durable dans les marchés publics
- Savoir interpréter le concept de Responsabilité Sociale et Environnementale
- Faire l'état des lieux de la politique RSE de sa propre structure
- Savoir identifier les marges de progrès et définir un plan d'action

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : une connaissance de base des marchés publics est nécessaire.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant mettre en avant ses critères sociaux, environnementaux et économiques dans le cadre de la réponse à un appel d'offres public.

PROGRAMME**Contexte, enjeux et cadre juridique du développement durable dans les marchés publics**

- Définition du concept de développement durable
- Historique, enjeux et périmètres
- Contexte réglementaire et valorisation du concept par la nouvelle réglementation de l'ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015
- Typologies d'achats et spécificités techniques
- La relation avec le choix du prestataire (les critères)

La RSE de l'entreprise

- Définition, explication et notions liées au concept de RSE
- Les 3 axes de la RSE
- Les 7 principes et questions fondamentales de la responsabilité sociétale
- Intérêts et bénéfices d'une politique RSE
- Le cadre réglementaire, les référentiels standards et normes
- La charte RSE et ses 4 phases
- La notion de rentabilité dans la responsabilité sociale des entreprises

Ateliers participatifs

- État des lieux de la politique RSE de chaque participant
- Réflexion sur un plan d'action
- Argumentaire vis à vis du mémoire technique
- Comment se distinguer grâce à sa politique RSE

Exemples de charte RSE, bonnes pratiques RSE...**Découverte de sites permettant de tester sa politique RSE**

¹ La Responsabilité Sociale des Entreprises ou Responsabilité Sociale et Environnementale consiste à faire appliquer aux entreprises la notion de développement durable. C'est un concept dans lequel les entreprises intègrent les préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leurs activités.

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

DATES 2018

PARIS

07 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

Découvrir les particularités des marchés publics des institutions européennes et en détecter des opportunités :

- Comprendre les marchés publics passés par les institutions européennes
- Identifier les éléments-clés des marchés publics des institutions européennes
- Évaluer l'intérêt de soumissionner pour ces marchés publics
- Remettre une offre pertinente
- Connaître les éléments clés de l'attribution d'un marché par les institutions européennes

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent connaître le potentiel des marchés publics des institutions européennes et en apprendre les particularités afin de pouvoir remettre une offre dans les meilleures conditions.

PROGRAMME**Les particularités des marchés publics des institutions européennes**

- Que recouvre le terme « institution européenne » ?
- Connaître les particularités des marchés publics des institutions européennes
- Quel est le potentiel de ces marchés publics ?
- Quelle est la réglementation applicable ?
- En tant que société française, puis-je participer aux marchés publics des institutions européennes ?
- Comment faire une première étude de marché ?

Les éléments-clés d'un marché public passé par les institutions européennes

- Où trouver les avis de marché ?
- Quels sont les seuils ?
- Les différentes procédures et les modes de passation appliqués par les institutions européennes
- Quid de la procédure négociée ?
- Les critères d'exclusion et les critères de sélection
- Les délais de paiement
- Le suivi de l'exécution des marchés publics par les institutions européennes

Cas pratique

- Décodage d'un avis de marché
- Découvrir les différentes étapes d'une procédure de passation sur la base d'un cas concret : de la définition du besoin au paiement du titulaire en passant par l'analyse des différents documents

Comment répondre à un marché public lancé par les institutions européennes

- Dans quelle langue puis-je exiger d'obtenir le dossier de la consultation ?
- Quelle langue faut-il utiliser pour soumissionner ?
- Comment analyser de manière efficace un cahier des charges établi par une institution européenne ?
- Dans quel délai dois-je déposer mon offre ?
- Puis-je déposer une offre dématérialisée ?
- Puis-je assister à l'ouverture des offres ?

Les obligations d'information aux soumissionnaires évincés

- Comment connaître le résultat de l'évaluation de mon offre et celle de mes concurrents ?
- La nature des informations communicables

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

DATES 2018

PARIS

06 DÉCEMBRE

DURÉE

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

830 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26

OBJECTIFS

Découvrir les particularités des marchés publics belges et détecter des opportunités en Belgique :

- Connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges
- Découvrir les particularités des marchés publics belges
- Évaluer l'intérêt de candidater aux marchés publics belges
- Identifier les procédures d'achat en Belgique
- Planifier son développement sur les marchés publics belges

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges et leurs particularités afin de pouvoir candidater dans les meilleures conditions.

PROGRAMME**Les particularités des marchés publics en Belgique**

- Le cadre juridique : la réglementation et les grands principes des marchés publics belges
- Identifier les acheteurs publics belges
- Y-a-t-il des centrales d'achats ?
- Quels sont les seuils belges ?
- Quel est le potentiel des marchés publics en Belgique ?
- En tant que société française, puis-je participer aux marchés publics belges ?
- Quelles grandes différences y-a-t-il avec les marchés publics français ?
- Comment y faire une première étude de marché ?
- Quels sont les délais de paiement ?

La prospection en Belgique

- La prospection de ces administrations : dans quelle mesure est-elle permise ?
- Comment se faire connaître ?
- Où trouver les avis de marché (publication) ?
- Quelles sont les règles afin d'estimer correctement la valeur du marché et établir au mieux le prix de mon offre ?
- L'accès aux marchés publics de travaux : agrégation des entrepreneurs
- Les shorts-lists des administrations : comment y rentrer ?

Les différentes procédures d'achats utilisées par les administrations

- Les procédures et modes de passation standards : restreinte ou ouverte, adjudication ou appel d'offres
- La procédure négociée (avec publicité et sans publicité, la procédure négociée directe avec publicité)
- Le dialogue compétitif
- Quels sont les avantages et les contraintes de chaque procédure ?

Répondre à un marché public belge

- Quelle langue faut-il utiliser ?
- Dans quel délai dois-je déposer mon offre ?
- Puis-je déposer une offre dématérialisée ?
- Quels sont les documents et informations exigés pour remettre une offre ?
- Quels sont les droits d'accès et critères de sélection ?

L'évaluation des offres et les points d'attention

- Comment l'administration belge évalue-t-elle les offres reçues ?
- La différence entre critères de sélection et critères d'attribution
- L'implication des critères essentiels et non essentiels
- Les erreurs commises par les soumissionnaires et les principaux éléments d'attention
- Analyse du cahier spécial des charges

Les obligations d'information aux candidats évincés

- Comment connaître le résultat de l'évaluation de mon offre et celle de mes concurrents ?
- Quelles sont les obligations d'information et de motivation en Belgique ?
- La nature des informations communicables

Cas pratique

- Décodage d'un avis de marché
- Analyse d'un DCE belge (cahier spécial des charges)

DATES 2018

PARIS

11 OCTOBRE
15 NOVEMBRE
20 DÉCEMBRE

DURÉE

2 journées de 7 heures soit
14 heures

09H00 - 12H30

14H00 - 17H30

TARIF

1 250 € H.T.

OFFERT

Accueil - café, déjeuner,
supports de formation au
format numérique

OBJECTIFS

En 2 jours, faites de votre entreprise une experte des marchés publics :

- Acquérir les connaissances fondamentales relatives aux marchés publics
- Connaître les « trucs et astuces » pour optimiser votre réponse aux appels d'offres et maximiser vos chances de remporter des marchés
- Connaître vos droits et les différentes possibilités de recours
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics

PRÉREQUIS

- Techniques : absence de prérequis
- Connaissances spécifiques : absence de prérequis

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant maîtriser les divers aspects liés à une candidature à un marché.

PROGRAMME

Connaître et comprendre les marchés publics

- Maîtriser le vocabulaire du contrat public
- Comprendre et distinguer les notions essentielles
- Connaître les principes et les conséquences du Code des marchés publics
- Maîtriser les différents types de procédure, leurs montants et obligations
- Connaître le processus achat : ses acteurs et les différentes phases

Savoir répondre à un appel d'offres public

- Comprendre les différentes pièces d'un marché public
- Savoir faire acte de candidature
- Présenter la meilleure offre possible
- Connaître le contenu des offres concurrentes

Les bonnes pratiques, les pièges à éviter, les recours

- Savoir vérifier la régularité de la procédure
- Composer ses enveloppes de candidature et d'offre
- Construire un dossier de réponse conforme
- Savoir réagir en cas de rejet

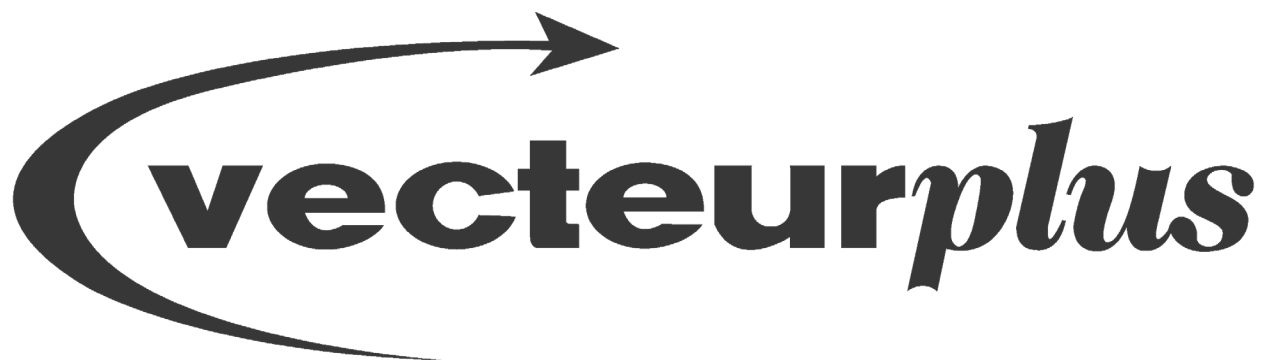
Les clefs pour une dématérialisation efficace

- L'échéance d'octobre 2018
- Maîtriser les enjeux et les outils qu'impose la dématérialisation
- Savoir détecter un appel d'offres dématérialisé
- Maîtriser le processus de réponse électronique

Cas pratiques : apprendre à déposer une offre électronique signée et cryptée

Les stagiaires effectuant le cycle complet se verront remettre un certificat « Expert Marchés Publics » qui attestera de leur connaissance du fonctionnement de l'Administration et de la réponse aux appels d'offres publics.

Un programme
sur-mesure ?
Appelez-nous :
02 51 11 26 26



FORMATIONS 2018

