FICHE PEDAGOGIQUE – M4

GM Conseil

Comment effectuer une réponse gagnante à un appel d'offre marché public ?

Objectifs

L'enjeu de cette formation est de permettre aux stagiaires d'optimiser leurs chances de remporter des marchés publics et d'augmenter leurs chiffres d'affaires sur ce segment de marché. Pour cela, il est nécessaire de connaitre les processus de réponses aux marchés publics.
Dans ce but, les fondamentaux de la commande publique, des outils et méthodes opérationnelles (checklist et bonnes pratiques) sont proposés aux stagiaires.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables :

- D'appréhender les fondamentaux des marchés publics
- D'identifier les spécificités des principales procédures des marchés publics
- Décrypter les annonces et les dossiers de consultation
- D'être capable de réaliser une réponse dématérialisée
- D'utiliser des méthodes opérationnelles pour réaliser des réponses optimisées et sécurisées
- D'identifier les différentes étapes des marchés publics
- De travailler en amont leurs appels d'offres
- D'élaborer une stratégie de réponse
- De réaliser un mémoire technique gagnant
- D'utiliser leur écosystème pour mettre en avant les points forts de leur offre

Public
Toute personne chargée de répondre aux consultations des administrations, des hôpitaux, des collectivités territoriales et des établissements publics…

Prérequis
Aucun prérequis technique ou juridique.

Modalités de déroulement : présentiel et utilisation du poste de travail

Méthodes pédagogiques :
Méthodes participatives et expositives associées à des Études de cas et mises en situations opérationnelles.

Evaluations :
Evaluation sommative via quizz – Formative via études de cas
Questionnaire de satisfaction des stagiaires en fin de Module

Durée
2 journées, 14 heures

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM: Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 – Référencé DataDock
www.expertise-marchespublics.fr

Programme pédagogique

Première journée

1. **Appréhender les principes fondamentaux du code des marchés publics**
   - La notion de marché public et l'origine du code des marchés publics
   - Le champ d'application du droit des marchés publics
   - Les principes fondamentaux de la commande publique
   - Les différents types de marchés

2. **Identifier les règles de passation des marchés publics**
   - Les obligations de publicité et de mise en concurrence
   - Les règles de publicité – les délais – Les avis d'appel public à la concurrence
   - Les règles d'appréciation des seuils (procédures, marchés, publicité)
   - L'allotissement et le calcul des seuils

Etude de tableaux DADJ et identification des seuils, délais et nature de publicité

3. **Panorama des principales procédures d'appel d'offre prévues par le code des marchés publics**
   - Les procédures formalisées :
     - Appels d'offres ouvert ou restreint
     - Procédures négociées (Article 71 du Code des Marchés Publics (CMP))
     - Dialogue compétitif (Article 75 du CMP)
   - Les procédures adaptées
     - MAPA (Marché A Procédure Adaptée – Article 34 du CMP)

Etude d'un Avis d'Appel Public à la Concurrence (AAPC)

4. **Préparer la réussite de votre réponse :**
   - Déchiffrer les avis d'appel public à la concurrence (AAPC)
   - Récupérer le dossier de consultation entreprise (DCE)
   - Identifier les sources pour une veille des marchés publics
   - Identifier les principaux éléments du dossier de consultation entreprise :
     - RC (Règlement de consultation)
     - CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières)
     - CCTP (Cahier des Clauses Techniques particulières)
   - Analyser le contenu du règlement de consultation (RC)

Etude de cas sur la base d'un exemple de DCE (Dossier de Consultation Entreprise), identification des constituants d'un DCE et des points clés d'un règlement de consultation (RC)

5. ***Préparer son dossier de candidature***
   - La candidature :
     - La lettre de candidature (Formulaire DC1)
     - La déclaration du candidat (Formulaire DC2 et ses Annexes)
     - La déclaration du sous-traitant (Formulaire DC4)
     - La cotraitance (Formulaire DC4)
     - Les documents NOTI1, DUME
     - Le document ATTRI1

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM: Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 – Référencé DataDock
www.expertise-marchespublics.fr

L'offre
  - L'acte d'engagement
  - CCAP, CCTP
  - Dossiers techniques et financier

Constitution d'un package type pour ne rien oublier

- La dématérialisation de la réponse aux appels d'offres
  - Définition & Cadre juridique
  - Profil Acheteur
  - Les certificats et signatures électroniques
  - Les plateformes de dématérialisation
  - Mise en œuvre de la dématérialisation (préparation de la candidature et de l'offre)

6. <u>Gagner en maitrisant les principes d'attribution des marchés publics</u>

- Les principes d'attribution
- Les critères de jugement des offres d'un marché public (article 62 du CMP)
- La pondération des critères d'attribution
- L'impact des critères sur le contenu de votre réponse

Analyse des critères de jugement des offres d'un règlement de consultation et impact sur votre réponse

Deuxième journée

7. <u>Optimiser son temps en évaluant au préalable ses chances de gagner</u>

- Poser des questions avant la remise des offres
- Demander un report de délai
- Décider de répondre ou non à un appel d'offre
  - Impact sur la relation avenir avec le prospect
- Constituer votre propre checklist d'évaluation

Réflexion sur les différents éléments d'un DCE qui peuvent conduire à ne pas répondre à un appel d'offre et constitution de votre checklist personnelle

<u>7.bis Elaborer une stratégie de réponse</u>

Les différentes stratégies de réponse, leurs avantages et conséquences

Les différentes possibilités de réponses (seul ou à plusieurs)
  - Avec ou sans sous-traitant
  - En cotraitance

8. <u>Comment construire une offre commerciale gagnante et optimiser ses marges ?</u>

- Valoriser votre entreprise
- Démontrer à l'acheteur que vous avez bien intégré ses attentes
- Construire l'offre la plus économiquement avantageuse
- Réaliser un devis estimatif gagnant sans sacrifier sa marge
- Respecter les clauses de développement durable
- Structurer un mémoire technique gagnant
- Identifier les impacts de sa stratégie de réponse sur le mémoire technique

Analyse d'un DCE et détection des éléments clés permettant une offre optimisée

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM: Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 – Référencé DataDock
www.expertise-marchespublics.fr

9. **Les principaux risques de réponses non conformes et les bonnes pratiques**
   - Les erreurs à ne pas faire et leurs conséquences
   - Les bonnes pratiques pour réaliser une réponse conforme
   -

Analyse d'un DCE et identification des pièges à éviter permettant une réponse conforme

10. **Le travail amont de l'appel d'offre :**

- Les rendez-vous autorisés avec la personne publique
- Le contenu des actions commerciales
- Identifier et utiliser son écosystème à bon escient
- Les erreurs à ne pas faire et leurs conséquences
- Les bonnes pratiques

Etude de cas : Analyse d'une réponse et son DCE et évaluation des points clés d'une approche amont.

11. **Les différentes étapes d'un marché public et contacts avec la personne publique**

- Avant la publication (AAPC)
- Avant la remise des offres
  - Retrait DCE
- La remise des offres
- Après la remise des offres
  - La notification du marché
  - La mise au point du marché
  - L'avis d'attribution
- Connaitre les motifs de votre éviction éventuelle
  - Le rapport de présentation

Exercice de synthèse « Reconstitution des différentes étapes d'un marché public » et identification des interactions possibles avec le pouvoir adjudicateur

Etude de cas : Reconstitution du planning d'un appel d'offre avec un DCE.

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM: Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 – Référencé DataDock
www.expertise-marchespublics.fr