PARCOURS MARCHÉS PUBLICS

Objectif global :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
Acquérir une maîtrise complète du processus de réponse aux marchés publics, depuis la compréhension des règles, procédures et enjeux commerciaux jusqu'à la rédaction d'une offre performante, responsable et sécurisée, intégrant les dimensions économiques, sociales et environnementales du développement durable.

Public concerné

Artisan, chef d'entreprise, Assistant(e) commercial(e) et administratif(ve), technicien, toute personne en charge des réponses aux appels d'offre

Prérequis

Venir avec un PC portable

Accès des personnes en situation de handicap :

Vous rencontrez une situation de handicap qui nécessite une adaptation ; contactez notre référent handicap Tel. 04 99 77 22 86 ou direction@adefa-btp.fr

Durée de la Formation : 4 jours, soit 28 heures de formation **Participants :** 12 maximum

Modalités d'accès :

- Bulletin d'inscription sur demande
- Contact : service inscription au 04 99 77 22 82 ou contact@adefa-btp.fr
- Délais d'accès : programmation disponible sur notre site https://adefabtp.fr

Moyens pédagogiques, techniques, d'encadrement, de suivi de l'exécution de l'action de formation et d'appréciation des résultats :

- Formation en présentiel
- La formation sera assurée par un formateur, spécialiste technique et pédagogique.
- Formation théorique et participative axée sur l'échange « formateur-professionnels ».
- Études de cas pratiques en salle.
- Support visuel Power point et de fiches d'exercices pratiques remplies au cours de la formation en s'appuyant sur des exemples concrets en lien avec le secteur d'activité des entreprises participantes.
- L'ensemble des supports présentés seront transmis aux apprenants à l'aide d'une clé USB remise en fin de session.
- L'organisation de la journée ainsi que l'application des règles de sécurité seront assurées par le formateur.
- La signature de feuilles d'émargement contresignées par le formateur permettra le suivi de l'exécution de la formation.

Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs :

A l'entrée et la sortie de la formation, le formateur proposera un questionnaire d'évaluation sous forme de jeu (dé à lancer avec code couleur) ou un questionnaire collectif sur google drive. L'évolution des réponses positives confirmeront le degré d'apprentissage.

En cours de formations, des mises en pratiques sont proposées (exemple : recherche et téléchargement d'un marché, repérer les informations clé du marché téléchargé, compléter les CERFA).
Un questionnaire d'évaluation et de satisfaction écrit à chaud est proposé en fin de session.

CONTENU PEDAGOGIQUE

Accueil & introduction
- Tour de table des stagiaires
- Quizz d'entrée afin de vérifier les prérequis et identifier les attentes précises des participants

Journée 1 : SAVOIR RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRE

Identifier la différence entre marché public et marché privé
- Définitions clés
- Les grands principes de la commande publique
- Seuils et procédures

Fonctionnement d'un marché public : Comprendre le dérouler d'une procédure
- Genèse d'un appel d'offres
- Les délais des procédures

Trouver ses marchés : Connaître les règles et supports de publicité
- Règles de publicité
- Quels supports ?
    - Outils de veille gratuits (3 plateformes)

Mise en application :
Créer un compte et une alerte sur un site de veille
- Mise en pratique sur au moins une plateforme présentée

Savoir lire un AAPC et télécharger un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
- Recherche d'une consultation
- Téléchargement du DCE sur un site officiel

Lire et comprendre les pièces du marché : Comprendre l'utilité de chaque pièce du dossier
- Contenu d'un DCE : RC, DPGF, AE, CCTP…
- Contenu de la candidature : DC1, DC2, attestations, etc.

Repérer les informations essentielles : Identifier le contenu attendu du dossier de candidature
- Focus sur le règlement de consultation (RC)
- Utilisation d'une fiche pratique

Mise en pratique – Les pièces de la candidature
- Compléter les formulaires administratifs (DC1, DC2)
- Exercices accompagnés sur les formulaires

Introduction au DUME : Comprendre le contexte et les objectifs du DUME
- Explication du DUME et de ses différentes parties sur la plateforme dume.chorus-pro.gouv.fr

Gérer sa trésorerie dans les marchés publics : Identifier les leviers de trésorerie à court terme
- Avances, acomptes, cessions Dailly

Journée 2 : PERFORMER SON MEMOIRE TECHNIQUE

Répondre à un appel d'offres est un acte commercial : Définir une stratégie commerciale adaptée aux marchés publics
- Se faire connaître : une stratégie gagnante
- Sélectionner ses marchés en fonction de critères pertinents

CONTENU PEDAGOGIQUE suite

Faire valoir son droit d'accès aux informations : Apprendre de ses échecs pour améliorer les résultats des prochains dossiers

- Identifier les actions possibles pour comprendre les motifs de rejet d'une offre
- Actions possibles via le Code des marchés publics
- Actions possibles via la CADA
- Démonstration à partir d'un exemple de rapport d'analyse

Principe de choix de l'offre économiquement la plus avantageuse : Comprendre l'impact des pondérations

- Apprentissage ludique à travers un jeu simulant des résultats d'analyse sur 3 marchés (à réponses constantes)

Comment répondre aux attentes de l'acheteur : Les étapes de l'analyse des offres

- Distinguer clairement les pièces de la candidature et celles de l'offre

Pourquoi ne faut-il pas utiliser un "mémoire type" ? : Connaître les 5 règles d'or pour rédiger un mémoire efficace

- Identifier le contenu attendu de chaque réponse
- Savoir se démarquer par une offre personnalisée et pertinente

Mise en pratique : Se mettre à la place de l'acheteur

- Repérer les critères de sélection sur un marché choisi
- Analyser le dossier comme un acheteur
- Correction collective
- Retour d'expérience et analyse des ressentis

En résumé : Acquérir la méthodologie pour répondre précisément à la demande de l'acheteur

- Revue des étapes essentielles
- Synthèse de la méthode gagnante

Les 5 règles d'or : Retenir les conseils clés pour réussir sa réponse

- Projection du film d'animation Les conseils d'Alice
- Résumé des points clés

Conseils de rédaction : Focus sur les contenus attendus du mémoire technique

- Exemples concrets de paragraphes efficaces
- Idées de visuels et mise en page
- Trucs et astuces pour rendre son offre claire, efficace et lisible

Journée 3 : REPONDRE AUX NOUVELLES ATTENTES ENVIRONNEMENTALES, SOCIALES ET SE DEMARQUER

Achat durable : de quoi parle-t-on ? : Comprendre la notion de RSE et comment cela fait évoluer les réponses des entreprises dans les appels d'offre

- Définition du concept de développement durable
- Historique, enjeux et périmètres
- Intégration du développement durable dans la commande publique
- Extension de ces notions aux marchés privés
- Conséquences pour les entreprises

Les enjeux de la RSE dans les marchés publics : Comprendre en quoi et pourquoi cela modifie les attentes dans les marchés publics

- Contexte réglementaire (lois AGEC, Climat et Résilience, etc.)
- Conséquences sur les textes
- Exemples de considérations environnementales

CONTENU PEDAGOGIQUE suite

La notion HQE dans les marchés de travaux : Comprendre la notion HQE pour mieux dimensionner sa réponse

- Le référentiel HQE
- Points d'attention dans les réponses aux marchés HQE

La RSE appliquée aux TPE/PME du bâtiment : Identifier les pratiques entrant dans le champ de la RSE

- Les 7 piliers de la RSE
- Les enjeux spécifiques au secteur du bâtiment

Identifier ses propres pratiques (atelier participatif) : Identifier ce que l'on fait déjà avec un outil d'autodiagnostic spécifique au secteur du bâtiment

- Autoévaluation par chaque participant de la démarche RSE dans son entreprise
- Identification des forces et axes d'amélioration

Restitution et mise en commun : Retour sur les résultats des autodiagnostics

- Présentation des scores globaux
- Réflexion sur les axes d'amélioration
- Retours d'expérience commune

Mettre en valeur ses pratiques dans la candidature pour se démarquer : Valoriser et rassurer

- Rappel du contenu d'une réponse à un marché
- Rappel des critères de capacités
- Proposition de création d'un « dossier de capacités »

Répondre aux attentes spécifiques RSE dans le mémoire technique :

- **Partie 1 : Comment l'acheteur va indiquer ses exigences**
- Le développement durable :
  - Dans les clauses du marché
  - Dans les conditions d'exécution
  - Dans les critères de notation
- **Partie 2 : Comprendre et bien répondre aux marchés clausés**
- La clause sociale
- La clause environnementale

Répondre aux attentes spécifiques environnement dans le mémoire technique – Partie 3 : Comprendre et répondre correctement aux critères de notation

- Gestion des déchets
- Limitation des déchets / réemploi
- Choix des matériaux
- Réduction des émissions de CO_2
- Charte « Chantier Vert »
- Gestion des nuisances

Journée 4 : LA VIE DU MARCHÉ

Les pièces du marché : Identifier la valeur contractuelle des pièces du DCE et les points de vigilance

- Rappel du contenu du DCE
- Valeur contractuelle par ordre d'importance et conséquences
- Points de vigilance sur le CCTP et la DPGF

Retour sur le CCAP : Identifier les informations à vérifier ou à faire corriger sur le CCAP

- Pénalités de retard
- Forme du prix (forfaitaire, unitaire, mixte)

CONTENU PEDAGOGIQUE suite

Les stratégies d'alliance : Choisir entre cotraitance et sous-traitance en identifiant avantages et risques

- Définitions
- La réponse en groupement : avantages et répartition des responsabilités
- Sous-traitance : avantages et risques
- Comment se protéger

Exécution financière des marchés de travaux

Partie 1 : Gérer ses besoins en trésorerie

- Avances
- Cession/nantissement de créances

Partie 2 : Règlement du marché en cours d'exécution

- Présentation des acomptes
- Contenu et circuit d'une demande de paiement

Exécution des marchés de travaux : les ordres de service

- OS de démarrage
- OS de modification (travaux supplémentaires, moins-values, etc.)

Modification du marché : les avenants

- Règles et limites des modifications
- Notification des avenants

Fin du marché de travaux : la réception

- Opérations Préalables à la Réception (OPR)
- Réception partielle ou définitive
- Levée des réserves

Solde du marché : Le DGD

- Contenu du DGD
- Circuit de validation, de la demande de l'entreprise à la facturation finale

La durée des garanties : Les obligations de l'entrepreneur

- Durée de la Garantie de Parfait Achèvement (GPA)
- La décennale

Gestion de la retenue de garantie (RG) : Règles et fonctionnement

- Taux applicables selon le type d'acheteur
- Facturation et retenue de la RG
- Délais et conditions de libération de la RG

Bilan & évaluation : Vérifier les acquis de chaque session et du parcours global

- QCM à chaque fin de session
- QCM global de fin de parcours
- Échanges collectifs et retours d'expérience