

Formation : Maîtriser l'approche opérationnelle en marchés publics

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATH

Prix : 1390 € H.T.

★★★★☆ 4,4 / 5

ActionCo

Formation éligible au financement Atlas

Pour remporter des marchés, il est important de comprendre l'univers de la commande publique, mais aussi de saisir le besoin de l'acheteur, détecter ses attentes et y répondre étape par étape. Cette formation vous permettra d'appréhender le processus et vous offrira les clés d'une réponse pertinente et efficace.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public
- ✓ Maîtriser les différents types de procédures et de marchés
- ✓ Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse
- ✓ Valoriser les normes RSE dans sa réponse
- ✓ Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public
- ✓ Anticiper et gérer les contentieux

Public concerné

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

Prérequis

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques et exercices pratiques. Echanges et réflexions collectives.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public

- Identifier la réglementation de la commande publique.
- Repérer le cadre général et les différentes procédures.
- Décrypter l'actualité jurisprudentielle et législative.
- Analyser les nouveaux cas de modification de marché.
- Optimiser les mesures liées à l'allotissement.
- Détecter les interdictions de soumissionner.
- Différencier les offres non recevables.
- Parer à l'offre anormalement basse.

2 Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse

- Trouver un avis de marché.
- Identifier les pièces d'un DCE.
- Repérer les critères de sélection.
- Préparer une réponse dématérialisée.
- Poser des questions avant la remise de l'offre.
- Proposer des variantes ou des options sous conditions.

Travaux pratiques

Lister les pièces fournies et celles à remettre. Renseigner un acte d'engagement.

3 Valoriser les normes RSE dans sa réponse

- Interpréter le développement durable dans les marchés publics.
- Saisir la notion de RSE.
- Découvrir les labels, normes et outils existants.
- Analyser et optimiser ses pratiques.
- Identifier les marges de progrès.

Travaux pratiques

Elaborer un plan d'action et mettre en place une stratégie RSE.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public

- Organiser les sous-traitance et cotraitances.
- Respecter la réglementation financière.
- Examiner le paiement des sous-traitants.
- Etudier les annexes financières.
- Connaître les délais et les pénalités.
- Focus sur les avances et les acomptes.
- Optimiser et développer ses pratiques.
- Les règles relatives aux délais de paiement et aux intérêts moratoires.

Travaux pratiques

Calcul des pénalités de retard.

5 Anticiper et gérer les contentieux

- Différencier les référés précontractuels et contractuels.
- Découvrir les mesures relatives aux délits.
- Apprécier le comité de règlement à l'amiable.

Travaux pratiques

Echange et débat avec les participants sur les risques encourus pour non-respect des règles.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Atlas, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 mai, 1 oct., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 mai, 1 oct., 3 déc.