



FORMATIONS

MARCHES D'APPELS D'OFFRE

***2 programmes de formation pour
faciliter l'accès des TPE-PME aux
marchés d'appels d'offre***

CONTEXTE

L'importance économique des Marchés Publics est aujourd'hui indéniable.

D'ailleurs, la commande publique représente quelque 80 milliards d'euros par an, soit environ 15 % du PIB.

Acteur du développement économique de son territoire, la CCI Marseille – Provence souhaite mettre en avant les savoir – faire des PME de son territoire en confirmant sa présence et son soutien à leur côté, dans le domaine souvent complexe à aborder des Marchés Publics.

Les TPE/PME se montrent réticentes à répondre aux appels d'offres par :

- méconnaissance du Code des Marchés, jugé trop complexe et procédurier,
- incompréhension vis à vis de l'Administration et des nouveaux systèmes de communication mis en place, en particulier la dématérialisation,
- manque de disponibilité, les délais de réponse étant encore appréciés comme très courts,
- manque de clarté sur les critères d'éligibilité, notamment concernant « l'offre économiquement la plus avantageuse »,
- méconnaissance des nouveaux systèmes de pondération,
- manque de visibilité et de transparence dans la détermination des choix ; sentiment que les mêmes entreprises sont reprises systématiquement,
- manque d'organisation, de lisibilité du risque financier.

De leur côté, les acheteurs mettent en avant :

- le manque de rigueur dans les réponses apportées, notamment concernant la rédaction du mémoire technique et du bordereau de prix,
- les dépôts de dossier, parfois hors délais et les dossiers administratifs encore incomplets,
- la méconnaissance des nouvelles opportunités offertes par le Code des Marchés, notamment en matière de groupements d'entreprises, de procédures adaptées (plus appropriées à la PME)...etc.

Pour autant, les acheteurs constatent que les PME ont fait des efforts appréciables depuis deux ans.

Eux même souhaitent pouvoir disposer d'un plus large choix dans les candidatures, notamment de la part de PME, et souhaite faire jouer au maximum la concurrence afin de se donner les moyens d'un acte d'achat efficace.

LES ACTIONS DE FORMATION

OBJECTIFS

Permettre aux PME de :

- Evaluer leur niveau de professionnalisme,
- Appréhender les dispositions à mettre en œuvre afin d'adapter leur organisation à une stratégie de positionnement sur de nouveaux marchés,
- Démystifier l'achat public (modes de décisions et bonnes pratiques),
- Maîtriser le nouveau cadre réglementaire des Marchés Publics,
- Connaître les modes de sélection et d'analyse des offres,
- Posséder les méthodes et outils afin de soumissionner à un Marché et de disposer des atouts pour le remporter.

PUBLICS CONCERNES

Dirigeants, Directeurs de PME, Directeurs Commerciaux et plus généralement toute personne amenée à candidater à des marchés et répondre à des appels d'offres initiés par l'Administration, les Collectivités Territoriales et les grands donneurs d'ordres privés.

Pour autant, tout type d'entreprises intéressées pour gagner de nouveaux marchés via le traitement d'appels d'offres peut être impliqué dans le programme proposé. Les PME demeurent, néanmoins, la cible prioritaire de ce parcours d'accompagnement.

PRESENTATION DU PROGRAMME DE FORMATION

Contenu des programmes

Niveau 1

➤ Objectifs

- Diversifier sa stratégie commerciale pour gagner de nouveaux marchés,
- Répondre à des appels d'offres, en maîtriser les éléments essentiels permet d'élargir le champ de compétence de la TPE/PME devant entraîner un gain de chiffre d'affaires non négligeable,
- Adapter son organisation interne, mettre en place des outils de veille, comprendre et maîtriser la nouvelle réglementation des Marchés Publics, et enfin savoir présenter une offre technique et économiquement la plus avantageuse vont permettre à une PME d'optimiser son taux de concrétisation,
- Intégrer les principes liés à la dématérialisation des marchés.

Atelier 1 – 1 demi-journée

- L'approche commerciale des marchés publics : identifier ses concurrents et valoriser ses avantages concurrentiels
 - se faire connaître des acheteurs publics,
 - la prospection et son importance dans l'achat public,
 - identifier les divers acteurs dans l'achat public, l'interlocuteur cible de l'entreprise,
 - faire connaître ses produits et services,
 - identifier les besoins spécifiques des acheteurs et susciter le besoin, les besoins exprimés dans le cahier des charges de l'acheteur public,
- Les principes de base des marchés publics
 - les principes fondamentaux de la commande publique,
 - les 3 catégories de marchés : travaux, fournitures et services,
 - la distinction entre procédure adaptée et procédure formalisée, marché global ou alloti,
 - le marché à bons de commandes,
 - les marchés publics simplifiés,
 - définition et composition du DCE,
- Prendre la décision de répondre à un marché public.

Atelier 2 - 1 journée

- Répondre efficacement aux marchés publics
 - savoir décrypter et analyser un marché public : lecture d'un RC, mise en évidence des besoins et attentes exprimés dans un cahier des charges, avantages et inconvénients face à la concurrence, forces et faiblesses au sein de l'entreprise,
 - répondre à un marché et sous quelle forme : répondre seul ou en groupements, les groupements conjoints et solidaires, la sous-traitance et la co-traitance,
 - préparer une offre pertinente et percutante : distinction entre dossier de candidature et offre technique, cas pratiques avec présentation d'un dossier de candidature et d'un mémoire technique, ébauche de réponse pour un marché ciblé, constitution d'un dossier de candidature, adaptation de l'offre aux critères de choix, faire ressortir les atouts.

Atelier 3 – 1 demi-journée

- L'analyse des candidatures
 - appréhender les critères de choix des candidatures,
 - les objectifs de la candidature,
 - les interdictions de soumissionner,
 - les informations pouvant être demandées aux candidats,
 - les possibilités de rattrapage et leurs conditions réglementaires.

- L'analyse des offres
 - appréhender les critères de choix des offres,
 - la notion d'offre économiquement la plus avantageuse,
 - la pondération, hiérarchisation des critères,
 - les offres en 3 « I » : irrégulières, inacceptables, inappropriées,
 - la notion d'offre anormalement basse,
 - rejet de l'offre,
 - notification d'attribution.

Atelier 4 – 1 demi-journée

- Veille et dématérialisation des marchés
 - Les principes de la dématérialisation des marchés
 - La sécurisation des échanges
 - Les étapes pour répondre à un marché
 - retrait du DCE,
 - gestion de la réponse,
 - Les outils de veille
 - pourquoi faire de la veille,
 - recherche automatisée des AO sur le net,
 - les diverses plateformes d'achats,
 - création d'alerte

Niveau 2

- Pré requis : Pratiquer les marchés publics, savoir constituer un dossier de consultation, connaître les principes de la dématérialisation (offre, dépôt).
- Evaluation préalable : une évaluation de niveau de connaissances et de réussite est pratiquée, avec identification des points de vigilance afin de décliner certains points spécifiques de perfectionnement à aborder.
- Objectifs :
 - Faire le point sur le cadre juridique des Marchés Publics,
 - Bien distinguer MAPA et appels d'offre,
 - Maîtriser les critères d'attribution des marchés,
 - Comprendre les règles de l'exécution financière d'un marché,
 - Gérer les litiges liés à l'exécution d'un marché.

➤ Atelier thématique spécialisé – 1 journée

- Quelques rappels sur les grands principes et les règles des marchés publics,
- Evolutions réglementaires (seuils, dématérialisation, marchés publics simplifiés...etc)
- Distinction entre MAPA et appels d'offre,
- Les principes d'exécution financière : avances, acomptes, retenues de garanties, décompte général et définitif, contrôle comptable,
- Litiges liés à l'exécution : défaillance d'un cocontractant, recours précontentieux.

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports méthodologiques, techniques et d'applications pratiques,
- Etudes de cas concernant notamment l'élaboration des documents techniques et administratifs,
- Témoignages de donneurs d'ordres et chefs d'entreprises apportant une valeur ajoutée au niveau du vécu terrain.

LES BILANS ET EVALUATIONS

Chaque étape du déroulement du programme donne lieu à une évaluation intermédiaire. Chaque atelier collectif est ponctué d'un tour de table oral et un bilan écrit rédigé par les participants.

Une synthèse est proposée à l'issue du parcours qui prend en compte les éléments des bilans intermédiaires ainsi que les remarques et suggestions des participants et prestataires.

L'objectif est de mesurer les éléments suivants :

- écart entre attentes initiales et résultats finaux,
- la prestation des intervenants,
- les apports en connaissances,
- les applications en entreprises (transfert de compétences et mise en œuvre),
- les conditions de réalisations (conditions et moyens matériels, les supports proposés),
- l'accueil et le suivi par la CCIMP.

LES FRAIS DE PARTICIPATION

La CCIMP décide de fixer comme grille tarifaire une participation, par PME, de,

- Formation Marchés d'Appels d'Offre Niveau 1 : 800 € ht, soit 960 € ttc,
- Formation Marchés d'Appels d'Offre Niveau 2 : 320 € ht, soit 384 € ttc ;

Ces formations sont éligibles aux fonds de formation continue, avec possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCA.

Les frais de participation prennent en compte les dépenses correspondant :

- au séminaire de lancement du programme,
- aux ateliers collectifs,
- au temps de bilans et d'évaluations,
- aux divers supports de promotion et de communication mis en œuvre,
- aux supports produits par les consultants experts dans le cadre de leurs interventions.

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE :
DIRIGEANT :
ADRESSE :
CODE POSTAL : VILLE :
TELEPHONE : PORTABLE : FAX:
E.MAIL :
SITE :
ACTIVITE DETAILLEE:
CODE NAF : EFFECTIF :

Frais de participation

- > 800 € ht, soit 960 € ttc, pour l'inscription à la formation Marchés d'Appel d'Offre Niveau 1.
- > 320 € ht, soit 384 € ttc, pour l'inscription à la formation Marchés d'Appel d'Offre Niveau 2.

Ce Parcours est éligible aux fonds de formation continue, avec possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCA.

- Je m'inscris à la formation Marchés d'Appels d'Offre Niveau 1
- Je m'inscris à la formation Marchés d'Appels d'Offre Niveau 2
- Je souhaite recevoir des informations complémentaires

Les règlements par chèque sont à établir à l'ordre de la CCI Marseille Provence.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Article 1 : Inscription - L'inscription devient effective dès réception, par la CCI Marseille Provence, du bulletin d'inscription dûment complété. Toute option orale doit être confirmée. **Article 2 : Facture** - Chaque facture fait mention de la date de livraison du produit ou de la date, voire la période, d'exécution de la prestation. La CCI Marseille – Provence se réserve le droit d'exiger, pour toute première commande d'un client, le paiement par avance et par chèque du montant total de la commande. L'émission de la facture est considérée, dans ce cas, comme justificatif de l'opération. **Article 3 : Délai de paiement** - Le règlement s'effectue à l'inscription. Dans la cadre d'une prise en charge par un OPCA, la convention de formation signée par le client tiendra lieu de bon de commande. **Article 4 : Escompte** - En cas de paiement anticipé, il ne sera pratiqué ni escompte, ni réduction de prix ou débours. **Article 5 : Annulation** - L'annulation d'une commande ne peut être prise en compte. Si la prestation a déjà été réglée par le client, l'annulation ne donne droit à aucun remboursement. Si la prestation reste due par le client, le montant total devra être versé par le client. **Article 6 : Litiges et règlement des conflits** - Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal Administratif de Marseille. En cas de litige avec un client étranger, la loi française sera seule applicable.