



Répondre aux marchés publics

Niveau 1

Public cible



Les fournisseurs souhaitant avoir une approche du code des marchés publics pour en comprendre les enjeux des achats publics.

Objectifs pédagogiques



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

Méthodes pédagogiques



Une formation résolument pratique et opérationnelle illustrée de nombreux cas du secteur de la santé.

FORMATEUR



Aurélie BARRE,
juriste, Resah

DATES

Lundi 14 mars 2022
Lundi 19 septembre 2022

INFOS

7 heures de formations validées.
Horaires :
9h30 - 12h30 / 13h00 - 17h00

TARIFS

1 JOUR
PRÉSENTIEL 700 €
DISTANCIEL 500 €

Repas inclus pour les formations
présentielles.

Matinée

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

- Définir une publicité adaptée ;
- Connaître les différents supports de publications.

Décrypter l'annonce

- Déchiffrer les avis d'appel public à la concurrence ;
- Retrouver rapidement les informations importantes ;
- Récupérer le D.C.E.

Comprendre le DCE

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

Après-midi

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.

Préparer votre offre en respectant le formalisme

- Rédiger 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 ;
- Préparer la réponse (candidature et offre) ;
- Le risque d'irrecevabilité de l'offre.