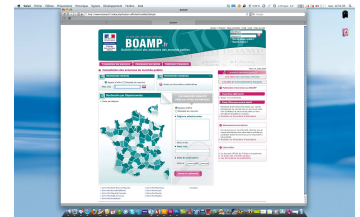


# Répondre aux appels d'offres

NOUVEAU

*Oser se positionner et tenter de remporter un marché public n'est pas chose aisée. Il convient donc de connaître et maîtriser les procédures pour répondre efficacement à un marché public, tout en gérant les risques juridiques et financiers.*



## OPTIMISER SES CHANCES DE REMPORTEUR DES MARCHES PUBLICS

### 1 Objectif de la formation

- Savoir **traiter la demande des marchés publics** pour des entreprises artisanales
- Comprendre les **mécanismes d'achats des collectivités**
- Connaître toutes **les étapes du traitement d'un appel d'offre public**

### 2 Programme

#### ■ La connaissance de la clientèle publique

**Les différentes collectivités publiques** : l'administration centrale de l'Etat, les services déconcentrés de l'Etat, les collectivités locales, les établissements publics, les établissements de regroupement intercommunal

**La constitution d'un fichier au niveau local** (*exemple*)

**Identifier ses interlocuteurs dans le cadre de la relation commerciale** : les services techniques, les services administratifs, l'obtention d'informations

#### ■ Les procédures d'achat décrites par le code des marchés publics

**Les procédures d'achat public**

- les marchés passés selon une procédure adaptée (MAPA)
- le groupement de commandes, le choix du mode de passation d'un marché public

**Les règles particulières aux appels d'offres**

- les conditions de remise des offres
- la commission d'appel d'offres
- l'interdiction de négocier

**Les règles particulières aux procédures négociées**

### 3 Public concerné

Toute personne souhaitant **traiter une clientèle publique de proximité locale ou régionale**.

### 4 Modalités pédagogiques

- Animateur spécialisé en marketing et techniques de vente dans l'entreprise artisanale
- Supports de formation

### 5 Durée

1 jour