



**PUBLIC :** toute personne amenée à gérer les aspects financiers d'un Marché Public

## PRÉ-REQUIS

Connaissances basiques des marchés publics

## OBJECTIFS / FINALITÉS

**Permettre aux participants de maîtriser les principaux concepts et règles afférents aux aspects financiers**

- Décrypter les clauses du CCAP
- Connaître le CCAG qui s'applique
- Le préfinancement
- Les avances, les acomptes
- Les intérêts moratoires
- Les garanties financières
- Les pénalités de retard
- La révision des prix
- Connaître les conditions et les modalités de recours en cas de contentieux

## DURÉE / MODALITÉS / FORMATEURS

**En présentiel :** sur une journée de 7 h

(3 h 30 le matin, déjeuner, 3 h 30 l'après-midi)

**En distanciel (synchrone) :** sur 2 demi-journées de 3 h 30 chacune

- Cette formation est délivrée en mode mutualisé
- Elle peut être réalisée en mode INTRA
- La formation se déroule en petits groupes de 2 personnes (minimum) jusqu'à 12 personnes
- Nos formateurs sont des juristes de profession, praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Explications quant à la mécanique de fixation des prix dans un marché public et la mécanique de facturation / paiement**

- Projection à l'écran du support de formation
- Étude des principaux documents administratifs
- Analyse de cas concrets
- Questions / réponses

## CONTENU

**DÉCRYPTAGE DES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS SPÉCIFIANT LES ASPECTS FINANCIERS DES MARCHÉS**

- CCAP / CCAG
  - les paragraphes importants
- Formes des prix
  - fermes
  - révisables
  - actualisables

## RÈGLEMENT DES MARCHÉS PUBLICS

- Possibilités de préfinancement des marchés
- Nantissement
- Avances
- Acomptes,
- Situations
- Paiement des cotraitants
- Paiement des sous-traitants
- Intérêts moratoires

## GARANTIES, PÉNALITÉS, RECOURS

- Garanties
- Pénalités
- Clause d'intempérie
- Cas de groupements d'achats
- Recours

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription possible jusqu'à 7 jours avant la date de formation sur notre [site web](#), fiche d'inscription ou [mail](#)

## TARIFS

- Présentiel : 850 € HT
- Distanciel : 750 € HT



Questionnaires d'évaluation



Validation Des acquis



Supports de de formation



Certification de réalisation



Financement possible par les OPCO

Taux de satisfaction 2024 : 100 % pour cette action de formation (4 stagiaires)

Pour plus de renseignements, contactez-nous par [mail](#) ou par téléphone au 01 55 74 62 50.

**PUBLIC :** toute personne qui entend concourir à un marché public



### PRÉ-REQUIS

Connaissances basiques des marchés publics

### OBJECTIFS/ FINALITÉS

**Savoir élaborer un document RSE complet et de qualité**

- Comprendre le concept de RSE
- Distinguer la RSE du concept de qualité environnementale du projet
- Comment mettre en œuvre une démarche RSE au sein de sa société
- Savoir valoriser auprès de l'Acheteur une démarche RSE

### DURÉE / MODALITÉS / FORMATEURS

**En présentiel :** sur une journée de 7 h

(3 h 30 le matin, déjeuner, 3 h 30 l'après-midi)

**En distanciel (synchrone) :** sur 2 demi-journées de 3 h 30 chacune

- Cette formation est délivrée en mode mutualisé
- Elle peut être réalisée en mode INTRA
- La formation se déroule en petits groupes de 2 personnes (minimum) jusqu'à 12 personnes
- Nos formateurs sont des juristes de profession, praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Explications détaillées** du concept de Responsabilité Sociétale des Entreprises

- Projection à l'écran du support de formation
- Étude des principaux documents administratifs
- Analyse de cas concrets
- Questions / réponses

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription possible jusqu'à 7 jours avant la date de formation sur notre [site web](#), fiche d'inscription ou [mail](#)

### TARIFS

- > Présentiel : 850 € HT
- > Distanciel : 750 € HT

### CONTENU

#### DÉFINITION DE LA RSE

- Les axes constitutifs de la RSE
- La norme ISO 26000

#### CRITÈRES D'ATTRIBUTION ET RSE

- Comment peut être valorisée la démarche RSE d'une entreprise dans les critères d'attribution

#### LES 5 AXES DE LA RSE DANS LE CONTEXTE DES MARCHÉS PUBLICS

- Axe environnemental
- Axe social
- Axe économique
- Gouvernance
- Approche transversale

#### S'ORGANISER POUR PRODUIRE UN MÉMOIRE RSE

- Comprendre les attentes de l'Acheteur
- Mettre en avant ses plus différenciants
- Anticiper les évolutions

#### CAS PRATIQUES

- Exemples de RC comportant des clauses RSE
- Analyse de documents RSE
- Astuces et conseils pour se démarquer de la concurrence



Questionnaires d'évaluation



Validation Des acquis



Supports de de formation



Certification de réalisation



Financement possible par les OPCO

Taux de satisfaction en 2024 : 100 % pour cette action de formation (3 stagiaires)

Pour plus de renseignements, contactez-nous par [mail](#) ou par téléphone au 01 55 74 62 50.

**PUBLIC** : toute personne impliquée dans la démarche commerciale vis-à-vis d'entités publiques



### PRÉ-REQUIS

Connaissances basiques des marchés publics

### OBJECTIFS / FINALITÉS

**Connaître les méthodes pour approcher les entités publiques et se faire connaître**

**Apprendre à repérer les projets publics pouvant concerner sa société, le plus en amont possible**

- Récupérer les informations utiles sur les marchés passés similaires ou les marchés récurrents
- Dialoguer avec les entités publiques pendant la phase de préparation de l'appel d'offres
- Comment être informé du lancement d'appels d'offres en rapport avec sa société
- Maîtriser les clés de la communication avec les entités publiques pendant la phase de consultation
- Négocier avec les entités publiques
- Tirer parti des appels d'offres échus pour améliorer la démarche commerciale

### DURÉE / MODALITÉS / FORMATEURS

**En présentiel** : sur une journée de 7 h

(3 h 30 le matin, déjeuner, 3 h 30 l'après-midi)

**En distanciel (synchrone)** : sur 2 demi-journées de 3 h 30 chacune

- Cette formation est délivrée en mode mutualisé
- Elle peut être réalisée en mode INTRA
- La formation se déroule en petits groupes de 2 personnes (minimum) jusqu'à 12 personnes
- Nos formateurs sont des juristes de profession, praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Exposé des principes de la démarche commerciale et mises en situation**

- Projection à l'écran du support de formation
- Étude de cas
- Analyse des principales difficultés rencontrées
- Questions / réponses

### CONTENU

#### COMMENT ENTRER DANS LES MARCHÉS PUBLICS

- Comment se faire connaître
- Comment faire connaître ses produits
- Comment faire connaître ses services
- Comment faire connaître ses principales réalisations

#### L'INFORMATION EN AMONT

- Anticiper les Marchés Publics
- Créer une veille sur les projets des Acheteurs
- Détecter les appels d'offres dès leur lancement

#### DOCUMENTS DE LA CONSULTATION

- Décrypter les RC /CCAP / CCTP relativement aux risques commerciaux
- Communiquer pendant la phase de consultation → les droits et les devoirs des parties
- Négocier avec les entités publiques

#### L'INFORMATION EN AVAL

- Dans le cas où vous n'êtes pas attributaire, que faire pour récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription possible jusqu'à 7 jours avant la date de formation sur notre [site web](#), fiche d'inscription ou [mail](#)

### TARIFS

- Présentiel : 850 € HT
- Distanciel : 750 € HT



Questionnaires d'évaluation



Validation Des acquis



Supports de de formation



Certification de réalisation



Financement possible par les OPCO

Pas de statistiques pour 2024

Pour plus de renseignements, contactez-nous par [mail](#) ou par téléphone au 01 55 74 62 50.