

Appels d'offres pour TPE et PME

***L'essentiel des appels d'offres.
Comment répondre quand on est
une TPE ou une petite PME ?
Avec qui et comment s'associer pour
multiplier ses chances de gagner ?***

PUBLIC

Dirigeants ou proches collaborateurs de TPE et PME (moins de 20 salariés), confrontés aux difficultés de répondre aux appels d'offres publics.
Aucun pré requis.

OBJECTIFS

- Comprendre les éléments de base et les processus d'appels d'offres pour mieux y répondre
- Analyser un appel d'offres en fonction de ses capacités et de ses compétences
- S'associer et répondre avec d'autres entreprises pour augmenter ses chances de réussite

DUREE

1 jour (7 heures) – de 9h00 à 17h00

DATES ET LIEU

9 décembre 2014

Dourdan (le lieu sera précisé dans la convocation)

FORMATEURS / INTERVENANTS

Thierry FOUCAULT : Consultant-formateur en travail collaboratif
Claire PUSEL : experte et formatrice en marchés publics

COUT

150,00 € HT, soit 180,00 € TTC, par participant.
Déjeuner non compris

Activité de formation enregistrée sous le n° 119107315 91
auprès du préfet de la Région Ile-de-France.

CONTENU**Test de connaissances (quiz)****Contexte et enjeux**

La commande publique et les TPE/PME. Difficultés et leviers possibles
La nécessité de travailler en partenariat (groupements)

Les acteurs

Le pouvoir adjudicateur
L'opérateur économique

Différents types de procédures

Nature du marché et seuils
Déroulement des principales procédures (AO restreint/ouvert, AO européen, MAPA)
Différentes modalités d'exécution (allotissement, marché à bons de commande, marché au forfait)

Répondre en groupement

Pourquoi répondre en groupement ?
Les différents types de groupement
Quand répondre en groupement ?
Se préparer à répondre en groupement
Le rôle du mandataire : groupement conjoint ou solidaire
Les conditions de paiement
Responsabilité et solidarité au sein du groupement
Précautions particulières

Les pièces de l'appel d'offres

Où trouver les appels d'offres ? Où trouver les informations ?
Le règlement de consultation
L'acte d'engagement
Les pièces chiffrées
Le cahier des charges

Savoir lire un règlement de consultation

Zoom sur la composition du règlement de consultation
Les critères de sélection

La réponse

Préparer sa candidature (Formulaires obligatoires, documents à joindre à sa candidature, éclairage particulier sur la préparation de la candidature en groupement)
Préparer son offre (Le mémoire technique, autres pièces à joindre à l'appui de son offre, éclairage particulier sur la préparation de l'offre en groupement).

Après la remise des offres

Le rôle du mandataire du groupement après la remise des offres (questions avant l'attribution, information du pouvoir adjudicateur aux candidats...)