

# Décrocher un marché public

 CCI Bordeaux Gironde  
Présentiel

 7 heures

 500 € net de Tva



## CONTACT

Virginie Sioulone

05 56 79 44 80

[competences@bordeauxgironde.cci.fr](mailto:competences@bordeauxgironde.cci.fr)

**[BORDEAUXGIRONDE.CCI.FR](http://BORDEAUXGIRONDE.CCI.FR)**



**CCI BORDEAUX  
GIRONDE**

### Objectif

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les procédures et les DCE
- Construire une offre conforme
- Rédiger un mémoire technique pertinente

### Public

La formation s'adresse aux chefs d'entreprises toute activité TPE/PME

### Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

### Modalités et délai d'accès

Entretien préalable

La demande doit être faite, au minimum, 48 heures avant le démarrage de la formation (jours ouvrés) sous réserve d'accord de financement et de place disponible

### Accueil et accès des publics en situation de handicap :

Contactez notre Référént Handicap :

Pascale BENOTTEAU

[pbenotteau@bordeauxgironde.cci.fr](mailto:pbenotteau@bordeauxgironde.cci.fr)

### Méthodes et outils pédagogiques

Alternance de cas pratiques et de cours théoriques  
Interactions collectives, séances de questions / réponses  
Partages d'expériences  
Exercices de mise en application individualisés  
Support pédagogique

### Modalités d'évaluation

Exercices de mise en pratique  
Evaluation des acquis et bilan

### Intervenants

Consultant formateur expert en marché public

### Poursuite de parcours

#### Convergence marché

Poursuite de formation ciblées : Marchés publics, la dématérialisation, facturer vos marchés publics sur chorus pro, Fondamentaux des techniques de vente

## PROGRAMME

### 1 COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Les principes fondateurs du Code des Marchés Publics  
Le cadre juridique de la Commande Publique  
Les différents donneurs d'ordres

### 2 SAVOIR LIRE UN DOSSIER ET COMPRENDRE LE CHOIX DE LA PROCÉDURE

Définitions et sigles Pièces constitutives d'un DCE : RC, CCAP, CCTP, DPGF, DQE  
Les différentes procédures d'achat Publicités et délai

### 3 DÉCIDER GO/NOGO ET DÉFINIR LA STRATÉGIE DE RÉPONSE

analyse synthétique d'un DCE Lots, tranches, variantes

### 4 SAVOIR RÉDIGER UN MÉMOIRE PERTINENT ET GAGNANT

La construction d'un mémoire technique Son plan et son contenu en rapport avec les attentes de l'acheteur  
Cas particulier du cadre de mémoire technique,  
Les compléments : annexes, précisions, écarts...

### 5 PRÉSENTER ASTUCIEUSEMENT SON MÉMOIRE TECHNIQUE

La prise en compte des critères d'évaluation des offres dans la réponse

### 6 SAVOIR RÉDIGER UNE NOTE ENVIRONNEMENTALE ADAPTÉE

Cas pratique : rédaction d'une note environnementale

### 7 SAVOIR CONSTITUER UN DOSSIER ADMINISTRATIF COMPLET ET CONFORME

Les pièces administratives de la réponse

### 8 SAVOIR INTERAGIR AVEC L'ACHETEUR DANS LE CADRE DE LA PROCÉDURE

Les échanges en cours de consultation et la négociation

### 9 METTRE EN PLACE L'ORGANISATION POUR EXÉCUTER LE MARCHÉ (PRINCIPES DE BASE)

La notification et les bases du déroulement du marché

### 10 SAVOIR IDENTIFIER DES APPELS D'OFFRE EN LIEN AVEC SON ACTIVITÉ

Mettre en place une veille efficace



**CCI BORDEAUX  
GIRONDE**

Mise à jour: janvier 2021