Réglementation des marchés publics

Répondre efficacement aux marchés publics : atelier et cas pratiques

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MP-6822377 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 375 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Réglementation des marchés publics

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Connaître la réglementation pour répondre aux attentes d'un marché public
- Maîtriser les différents types de procédures et de marchés
- Analyser le dossier d'appel d'offres et préparer sa réponse
- Valoriser les normes RSE dans sa réponse
- Assurer le suivi et l'exécution d'un marché public
- Anticiper et gérer les contentieux

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Prérequis

Aucun prérequis juridique n'est nécessaire. Une première expérience dans la gestion commerciale, l'administration des ventes ou la réponse à des appels d'offres est un plus.

Public concerné

- Toute personne intervenant sur une réponse ou un suivi de marché

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Formation à base de cas pratiques : les participants effectueront toutes les étapes d'une réponse à un appel d'offres

Comprendre le cadre général des marchés publics

- Le Code de la Commande Publique
- Les différences entre un contrat privé et un contrat public
- Les évolutions et actualités dans la réglementation
- Les seuils de procédure et de publication
- Les différentes procédures, avec ou sans mise en concurrence

Rechercher et sélectionner les appels d'offres

Rechercher et sélectionner les appels d'offres

- Les supports de publication
- Construire une veille efficace

Etude de cas fil rouge

Analyser les avis d'appel public à la concurrence

- Décrypter les informations indiquées dans l'avis de publicité
- Récupérer le dossier de consultation
- Cerner la forme du futur contrat dans l'exécution
  - modalités opérationnelles
  - modalités administratives
  - modalités de réponse

Etude de cas fil rouge

Analyser le besoin exprimé par l'acheteur

Les éléments clés d'un cahier des charges

- Le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières) : clauses techniques, RSE, délais
- Les pièces financières et le rapprochement avec le CCTP
- Le CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières) avec focus sur les clauses administratives importantes
- Identifier les attentes de l'acheteur public dans le règlement de la consultation (critères, visites...)

Etude de cas fil rouge

Préparer sa réponse

Phase candidature : les documents à fournir

- DC1 et DC2, DUME, références, certifications et qualifications
- Niveau minimal de capacité financière exigible
- Certificats fiscaux et sociaux
- Gagner du temps lors de cette étape

Etude de cas fil rouge

Phase offre : rédiger son mémoire technique et définir son prix

- Monter son mémoire technique
    - en réponse au besoin exprimé
    - critères techniques
    - critères RSE
    - l'utilisation de l'IA pour optimiser son mémoire technique et ses limites
- Les échanges avec l'acheteur public (questions/réponses sur la plateforme)
- Gérer les visites de sites
- Construire ses prix dans les documents financiers fournis
- Compléter l'acte d'engagement
- Gagner du temps lors de cette étape
- Le process interne de contrôle de la proposition avant envoi
- La liste de contrôle avant envoi
- La dématérialisation du process
    - une obligation de dématérialisation à 100%
    - les outils de la réponse électronique : plateformes de dématérialisation, signature électronique, DUME et facturation électronique

Etude de cas fil rouge

Phase de négociation

- Appréhender la négociation dans le secteur public
- Préparer la négociation

Etude de cas fil rouge

Gérer la suite du processus

- Les demandes de précisions, d'OAB et de régularisations faites par l'acheteur
- Les notions d'offre inacceptable, d'offre irrégulière et d'offre inappropriée
- La régularisation possible de la candidature et de l'offre
- En cas de rejet
    - envoi des courriers de rejets
    - comprendre les raisons du rejet
    - ce que les candidats peuvent demander
    - ce que l'administration peut communiquer
- En cas d'attribution
    - réception des courriers d'attribution
    - démarrage de l'exécution du contrat (réunion, délai...)
- L'open data (publication des données essentielles)

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.