

LES PROCEDURES D'ACHAT PUBLIC

Comment contourner les pièges des acheteurs

Objectifs

- Connaître comment s'opère le choix des entreprises par l'administration
- Savoir préparer les dossiers administratifs
- Les nouvelles règles de dématérialisation
- Connaître les pièges des acheteurs et comment les contourner.

Personnes concernées

Ingénieurs commerciaux, responsables d'entreprises
Assistants commerciales
Bid managers

Pré requis

Aptitude commerciale

Durée

2 à 3 jours

Pédagogie et animation

- Exposés
- Echanges avec les participants
- Présentation de cas

Remise de fiches pratiques

Programme savoir-faire développé

MODULE 1 - COMPRENDRE LES PROCEDURES DE PASSATIONS



Les nouveaux enjeux

Enjeux financiers des marchés publics - L'Etat soutient-il les TPE-PME ? Comment identifier les appels d'offres? – La dématérialisation



Les grands principes à connaître

3 domaines légaux couverts - Les principes fondamentaux des marchés publics (art 1) - Documents principaux constitutifs de la consultation
Grandes phases de passation des marchés.



Procédures majeures de passation

Appels d'offres : ouverts – restreints - sur concours, etc.

Les marchés négociés

Avec publicité et mise en concurrence
Sans publicité mais avec mise en concurrence
Sans publicité et sans mise en concurrence
L'exemple particulier des marchés de défense négociés

Les marchés en procédures adaptées (MAPA)

Les marchés passés selon une procédure adaptée
Les marchés passés en procédure allégée
Les processus de négociation - 3 niveaux obligatoires de publication
Comment trouver des MAPA ? Les seuils financiers pour chaque type d'AO
Les délais de remise des offres



La dématérialisation – Les nouvelles mesures 2009 & 2010

Les possibilités de procédure dès aujourd'hui
Les obligations dès le 1^{er} janvier 2010



Détail des documents à lire

Le règlement de la consultation
L'acte d'engagement (DC8)
Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP)
Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP)
Le cahier des clauses administratives générales (CCAG)
Le cahier des clauses techniques générales (CCTG)



Les 4 étapes administratives pour la réponse

- 1ère Etape : Vérifier votre capacité :
- 2ème Etape: Lire attentivement l'Avis d'Appel Public à Concurrence
- 3ème Etape: Demander le Dossier de Consultation
- 4ème Etape: Elaborer votre Dossier de Candidature :

Contenu de la 1ère enveloppe :

- La déclaration du candidat type à remplir (DC5) :
- La Lettre de candidature type à remplir (DC4) :
- L'Etat annuel des certificats reçus (DC7) à remplir

Contenu de la 2ème enveloppe :

- L'acte d'engagement (DC8)
- Votre offre proprement dite
- Le tarif, barème, catalogue, brochure
- La documentation technique, etc.
- A savoir sur les notations, critères et pondération effectués par les acheteurs

 **Les modes de sélection de marchés**

- Le classement et le choix des offres – A propos des critères et notations
- La décision d'attribution - Les organes de consultation - L'information des candidats

MODULE 2 - LES MARCHES

 **Les différents types**

Les délais de paiement

Les différents types de marché:

- le système d'acquisition dynamique
- Marchés allotis
- Marchés Fractionnés
- Marchés à Bons de Commande
- Les Accords-cadres
- Marchés à Tranches Conditionnelles
- Marchés de Définition et de Maîtrise d'Œuvre

 **Les actes additionnels**

- Les bons de commande
- Les ordres de service d'affermissement de tranches, etc.

 **Les évolutions du marché**

- L'avenant - L'acte spécial, etc.
- Les décisions pouvant affecter un marché

MODULE 3 - COMPRENDRE LES ACHETEURS EN CONNAISSANT LEURS TECHNIQUES

- Quels sont les stratégies d'achat utilisées aujourd'hui ?
- Quels sont les différents types d'acheteurs ?
- Quels pièges l'acheteur peut-il tendre au commercial ?
- Comment les contourner ?
- Les 12 commandements de l'acheteur