

2021-2022

MARCHE PUBLIC :

Comment répondre aux appels d'offres ?

Livret de formation 2021

MARCHE PUBLIC / COMMANDE PUBLIQUE



LB Legabase

EDITO



Les marchés publics sont devenus au cours de ces dernières années un incontournable du développement économique des entreprises. L'Etat a contribué à faciliter son accès à un large panel d'entreprises afin de booster l'économie à l'échelle nationale mais aussi locale.

L'ingénierie des marchés publics est complexe, toutes les entreprises ne disposent pas des compétences nécessaires, passant à côté de réelles opportunités d'affaires. LegaBase veut être identifié comme l'organisme d'accompagnement, de formation, des entreprises qui souhaitent remporter les appels d'offres en prenant en compte les besoins de formation techniques, réglementaires et transversaux.

Pour cela, nous avons élaboré un dispositif de formations permettant aux entreprises, aux collectivités, de capitaliser des ressources performantes avec une équipe pédagogique composée d'experts disposant d'une expérience de plusieurs années, d'un savoir-faire opérationnel, de veille techniques et réglementations.

À vos côtés, LegaBase s'engage à vous accompagner tout au long de la mise en œuvre de vos actions. Notre vocation est d'établir des formations juridiques sur mesure afin de permettre à chaque client, quels que soient sa taille et son métier, de développer des compétences créatrices de richesse.

Yannis B. ISSOGUI
Directeur & fondateur de **LegaBase**



VOTRE SOLUTION JURIDIQUE EXTERNALISÉE



LegaBase est une solution juridique externalisée spécialisée dans le domaine du droit public, du droit des associations et du droit des sociétés. En prenant en charge, la rédaction d'acte, la transmission d'information stratégique et en apportant une aide à la décision, LegaBase sécurise vos activités, vos projets.

Nous sommes compétent en droit public (*aménagement, commande publique, concession et marché de partenariat, délégations, domaine public, enseignement, environnement, état civil, expropriation et préemption, fonctionnement du conseil municipal, intercommunalité, marchés publics, open data et RGPD, police administrative, police judiciaire, prévention des risques juridiques, responsabilité administrative, services publics locaux, urbanisme, voirie ...*), en droit des sociétés (*baux, contrat de travail, mandat de location, mandat de gestion, mandat de vente, assemblées générales, statuts de sociétés, conventions réglementées, dissolution et liquidation de société, secrétariat juridique, convocation aux assemblées générales, procès-verbaux, recouvrement...*), mais également, en droit des associations (*statuts, assemblée générale, membres, micro-entreprise associative, gouvernance et transparence, pouvoirs & responsabilité des dirigeants, changement de dirigeants, association employeur, couplage asso-entreprise, objet statutaire, obligation légale, agrément, dissolution...*), depuis mars 2021, nous accompagnons acheteurs et candidats au marché public :

Vous devez rédiger une pièce administrative ou technique en marché public, vous êtes confrontés à l'arrêté du 1er décembre 2003, modifiant l'arrêté du 19 décembre 2000 conférant l'agrément prévu par l'article 54-I de la loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 qui impose :

"qu'au moins un salarié de l'entreprise entrant dans le champ de la pratique du droit accessoire soit titulaire d'une licence en droit ou est bénéficié d'une formation de 250 heures dans le cadre d'un programme agréé par un organisme professionnel de la branche".



OFFRE DE FORMATION



Nous proposons un accompagnement pour répondre à un besoin de formation ou de mise en œuvre opérationnelle. Nous pouvons répondre à un besoin individuel ou collectif, nous proposons donc une formation sur mesure pour répondre au contexte spécifique de votre structure et adapter la formation à votre demande. Une offre de formation personnalisée à chaque étape : de l'analyse de vos besoins à la réalisation des sessions de formation, puis au bilan des actions, nos équipes vous apporteront toute leur expertise afin de vous proposer des parcours de formation adaptés.

ANALYSER VOS BESOINS PRENDRE EN COMPTE VOS SPÉCIALITÉS APPORTER UNE RÉPONSE ADAPTÉE PROPOSER UN SUIVI SPÉCIFIQUE

La formation est un enjeu capital dans la recherche d'efficiences et d'efficacité en marché public. Parce que dans le monde professionnel, les pratiques et les techniques évoluent, il est important de mettre à jour et de faire évoluer ces compétences. Aussi, pour répondre à vos besoins individuels, collectifs ou institutionnels, LegaBase propose une offre de formation multicanal. Grâce à un diagnostic et une analyse précise de vos besoins, nos conseillers sauront vous apporter la formule la plus adaptée pour répondre à vos exigences.



1 jour - 7 heures / 1500 € HT par inscrit / nombre de participants : 4 à 10
Pour toute autre demande de formation spécifique, demandez un devis

Tel. : (+33) 07.51.31.83.32
Email : legabase.sje@gmail.com

Pour plus d'infos : www.legabase.fr



SOMMAIRE



MARCHÉS PUBLICS

Edito	1
Qui sommes-nous	2
Nos offres de formation	3
Sommaire	4
Accompagnement marché public & formateur	5
Formation marché public	6
Objectif de la formation marché public	7
Programme de formation	8 à 10
Astuces et conseils, assistez à nos webinaires	11
Demande d'informations / Contacts	12
Conditions générales de vente	13
Bon de commande	14

Pour plus d'infos : www.legabase.fr



L'ACCOMPAGNEMENT EN MARCHE PUBLIC PAR LEGABASE



Depuis le 1er janvier 2019, les PME titulaires de marchés publics conclus avec l'État bénéficient d'avances financières dont le taux a été fixé à 20% du montant du marché. Cette mesure, facilite l'accès aux marchés publics puisque dès l'attribution du marché public, les entreprises bénéficient du règlement anticipé d'une partie du montant du marché, allégeant ainsi leurs contraintes financières. Pour amplifier cette mesure importante pour les PME, le Gouvernement a décidé de l'étendre aux établissements publics de l'État et aux acheteurs publics locaux, tout en l'adaptant aux contraintes de ces acheteurs publics.

Avec cette réforme, les PME titulaires ou sous-traitantes de marchés publics conclus avec les acheteurs locaux et les établissements publics de l'État disposeront de 220 millions d'euros par an d'avances supplémentaires portant ainsi à 350 millions d'euros par an le montant d'avance de trésorerie versées aux PME depuis la réforme de 2018.

L'EQUIPE LEGABASE

Tous nos formateurs sont des professionnels reconnus dans leur champ d'intervention. Ils sont sélectionnés en fonction de leur expérience, leur expertise métier, de leur savoir-faire technique et de leur qualité pédagogique et d'animation.

Formateurs



Claude EVINA
Commande Publique



Caroline RUSSIER
Finances Publiques



Gilles A. ITOUA
Droit des Sociétés



Lamine DIANE
Marchés Publics



FORMATION - MARCHÉ PUBLIC

Notre mission : Vous formez à bien répondre aux consultations de marchés publics pour décrocher des contrats avec les organismes publics.

La recherche de fournisseurs par l'administration se concrétise dans la plupart des cas par une procédure de mise en concurrence.

Pour répondre efficacement aux consultations et optimiser leurs chances de remporter des marchés, les entreprises doivent maîtriser le processus de réponse aux marchés publics et mettre en œuvre un processus interne rigoureux.

à destination des :

Chefs de projets, Responsables d'équipe, Ingénieurs, Office managers, Assistants administratives ou juridiques, Commerciaux, Dirigeants de TPE et TPME.





OBJECTIFS :

Juger de l'opportunité de répondre à des marchés publics, casser ses idées reçues sur les marchés publics, connaître les critères de distinction des différentes procédures, savoir choisir entre sous-traitance et cotraitance, se mettre dans la peau de l'acheteur pour mieux répondre, exploiter les subtilités de la veille et de la réponse à un marché public, maîtriser les principales facettes de l'exécution d'un marché public, optimiser sa candidature et son offre puis savoir quand contester et comment se repositionner.

PROGRAMME :

Diffusion de Powerpoint et QCM d'évaluation. Documents annexes (glossaire, fichiers Excel, textes officiels, formulaires, etc.) avec une étude de cas spécifiques aux secteurs d'activité des entreprises.

PRÉ-REQUIS • Professionnels n'ayant jamais répondu à des marchés publics, professionnels ayant déjà répondu mais n'ayant jamais remporté de marchés publics, professionnels ayant déjà remporté des marchés publics mais n'ayant pas le taux de succès escompté et imputant ces mauvais résultats à une mauvaise connaissance des mécanismes juridiques et procédures de l'achat public.



1- S'approprier le cadre général des marchés publics et les principes fondamentaux de la commande publique

Cadre juridique pour une compréhension fine des enjeux

2- Connaître la nouvelle réglementation des marchés publics et la simplification de l'accès des entreprises (PME) aux marchés publics

L'allotissement, la co-traitance, la dématérialisation

3- Examiner les procédures d'attribution et seuils de procédure de publication

Connaissance des procédures adaptées et d'appels d'offres pour mieux candidater

4- Maîtriser les formalités de publicité et accéder aux supports de publication

Recherche des publications de marchés des organismes publics pour pouvoir y candidater

5- Décrypter les avis d'appel public à la concurrence

Analyse plus ou moins complexe suivant la taille de la collectivité de laquelle découlent les besoins à couvrir

6- Récupérer le dossier de consultation

Comprendre l'objet du marché et sa nature, maîtriser la procédure et ses implications pratiques

7- Identifier la forme du contrat et ses modalités d'exécution

Etape nécessaire pour éviter toute incompréhension pouvant être source de litige entre entreprise et opérateur public

8- Préparer sa réponse et comprendre les points forts du cahier des charges

Se concentrer sur les critères discriminants de la demande de l'organisme public



9- Décrypter le règlement de la consultation

Correspondre avec l'acheteur, demander des renseignements complémentaires

10- Circonscrire les éléments de réponse attendus par l'acheteur

Matrice des exigences, cadre de réponse, critères de choix : prix, qualité, organisation, responsabilité sociale et environnementale

11- Analyser le CCAP

Durée, délais , conditions particulières d'exécution, prix et révision, savoir identifier les risques

12- Analyser le CCTP

Clauses techniques détaillées (comprendre les spécifications techniques) et attentes du prescripteur

13- Choisir les références à fournir

Les certifications et qualifications nécessaires suivant le type de marché, signes de qualité, normes environnementales etc.

14- Préparer un dossier de réponse valide

Collecter les agréments, certificats et attestations requis et à jour auprès des organismes concernés

15- Un « package type » utilisable en toutes circonstances pour éviter les erreurs, les oublis et les pertes de temps

Outil indispensable à l'entreprise fréquemment candidate aux marchés publics

16- Préparer l'acte d'engagement (ATTRI 1)

Répondre aux prestations supplémentaires éventuelles, prévoir les éventuels essais et échantillons, anticiper une éventuelle phase de négociation

17- Constituer le dossier de réponse (candidature et offre)

Etablir la liste de contrôle de l'ensemble avant envoi, évaluer le risque d'irrecevabilité de la candidature, connaître les notions d'offre inacceptable, d'offre irrégulière et d'offre inappropriée et prévoir la régularisation de la candidature et de l'offre

18- Connaître les motifs de son éviction et le positionnement de ses concurrents

Obtenir auprès de l'organisme public le(s) motif(s) de rejet et travailler sur ces points en vue d'une prochaine candidature réussie

19- Communiquer avec l'organisme public en phase d'examen des offres et candidatures

Savoir ce que les candidats peuvent demander et ce que l'administration peut communiquer, connaître l'open data (publication des données essentielles)

ÉTUDE DE CAS :

Chaque thème est illustré par des cas pratiques

NOS VOUS ACCOMPAGNONS DANS



- ✓ Les marchés publics de travaux
- ✓ Les marchés publics de fournitures
- ✓ Les marchés publics de prestations intellectuelle et de service

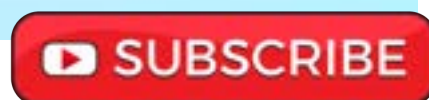


Assistez à nos webinaires bimestriels sur les marchés publics et sur le droit des entreprises en vous connectant sur le Teams LEGABASE. Nos experts y abordent toutes les thématiques liées aux marchés publics, font une veille et répondent à toutes vos questions.

Vous avez raté une séance ?



rattrapez-la sur le compte YouTube LEGABASE.



DEMANDE D'INFORMATIONS



Raison Sociale :

Adresse professionnelle :

Code Postal : Ville :

Téléphone : Portable :

Email :

CONTACT

Madame/Monsieur

Nom : Prénom :

Fonction :

Téléphone : Portable :

Email :

SOUHAITE DES INFORMATIONS SUR.....(ACCOMPAGNEMENT/FORMATION)

SOUHAITE ÊTRE RECONTACTÉ PAR LE SERVICE PÉDAGOGIQUE ET COMMERCIAL

Remplissez le formulaire et retournez-le soit

par courrier : LegaBase - 46 Avenue Félix Faure - 69003 LYON

par mail : legabase.sje@gmail.com

CONTACTS

Renseignements et inscriptions sur www.legabase.fr | Formation Marché Public 2021 - 2022



Géraldine Aimée BABITI

Chargé de mission

Tel. : (+33) 07.51.31.83.32

Email : legabase.sje@gmail.com

Besoin d'une dernière information avant de vous inscrire ? Vous recherchez une formation en marché public ? Connaître les prochaines dates ou le lieu d'une formation ?

N'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

LEGABASE SASU : SERVICE JURIDIQUE EXTERNALISE. Siret 89273193600019

Formations interentreprises : Formations sur catalogue réalisées dans nos locaux. Formations (1) intra-entreprise : Formations réalisées pour le compte d'un Client ou d'un groupe, dans les locaux du donneur d'ordre (2).

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

Le client atteste avoir pris connaissance du programme de formation, ainsi que du calendrier de formation. A réception du bulletin d'inscription dûment complété et signé, LEGABASE fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation telle que prévue par la loi. Le client s'engage à retourner à LEGABASE dans les plus brefs délais et avant la clôture des inscriptions un exemplaire signé et portant son cachet commercial accompagné du chèque de caution. Une facture est adressée au payeur après chaque session.

PRIX, FACTURATION ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Les repas ne sont pas compris dans le prix. La TVA appliquée est celle en vigueur. Les factures sont émises à l'issue du déroulement de chaque session de formation. Les factures sont payables à l'ordre DE LEGABASE à réception de facture.

PÉNALITÉ DE RETARD

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à une fois et demie le taux d'intérêt légal majoré de 40 € H.T. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation quelle qu'en soit la raison, moins de 10 jours calendaires avant le début de la formation, ou d'absence à la formation, le chèque de caution sera encaissé et aucune attestation délivrée.

ANNULATION DE LA FORMATION

En cas de nombre de participant insuffisant, LEGABASE se réserve le droit d'annuler ou de décaler une session jusqu'à 10 jours calendaires avant le début de la formation. De nouvelles dates seront alors transmises au client.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à LEGABASE en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de LEGABASE pour les besoins des dites commandes. Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le client peut écrire à LEGABASE afin de s'opposer à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier LEGABASE.

RENONCIATION

Le fait pour LEGABASE de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tout litige qui ne pourra être réglé à l'amiable sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Lyon quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société LEGABASE qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par LEGABASE à son siège social au 46 Avenue Félix Faure – 69003 LYON.

BON DE COMMANDE LEGABASE

REMPLISSEZ LE FORMULAIRE ET RETOURNEZ-LE PAR MAIL À LEGABASE.SJE@GMAIL.COM



FORMATION :

Lieu de la formation :

Dates :

Tarif : € x TVA 20 % : € TTC

INFORMATIONS ENTREPRISE/ COLLECTIVITE

Raison Sociale :

Adresse professionnelle :

Effectif : Secteur d'activité :

Code Postal : Ville

.....

Téléphone : Email :

Code NAF :

N° SIRET :

N° TVA :

INFORMATIONS STAGIAIRES : Madame/Monsieur

Nom : Prénom :

Fonction :

Téléphone : Portable :

Email (champ à remplir obligatoirement) :

Responsable de la formation au sein de votre entreprise/ collectivité : Madame/Monsieur

Nom : Prénom :

Fonction :

Téléphone : Portable :

Email :

FACTURATION/RÈGLEMENT

Le règlement sera effectué par votre entreprise/votre collectivité : Partiellement/totalité

En signant ce bulletin, je confirme avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente.

Fait à : En date du :

Signature & cachet :

BON DE COMMANDE LEGABASE



FORMATION : MARCHE PUBLIC

Contactez-nous

46, AVENUE FELIX FAURE, 69003 LYON
(+33) 07-51-31-83-32

LEGABASE.SJE@GMAIL.COM
WWW.LEGABASE.FR



MARCHÉ PUBLIC

LB Legabase