MARCHÉS PUBLICS - APPROCHE COMMERCIALE

Durée : **1 jour** Nombre de participants : **4 à 10**

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :	**510,00 € H.T.**
Tarif ACN Fafiec :	**484.50 € H.T.**
Intra-Entreprise	*Nous consulter*

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs de business Unit, Directeurs commerciaux, Ingénieurs, Chargés d'affaires, Responsables juridiques, Chargés de développement, Dirigeants de TPE - TPME

PARTENAIRE Fafiec 27 208 ACN

OBJECTIFS

- Élaborer une stratégie de réponse.
- Savoir comment approcher un acheteur public hors procédure.
- Distinguer les critères de distinction des contrats publics.
- Connaître les spécificités de la négociation « marchés publics ».
- Etre au point à propos de la réforme 2016.
- Maîtriser l'exécution administrative et financière d'un marché public.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint et QCM d'évaluation.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs,...).
- Documents annexes (glossaire, fichiers Excel, Textes officiels, formulaires, etc. remis par clé USB.
- Études de cas spécifiques aux secteurs d'activité des entreprises de la branche professionnelle de l'Ingénierie, du Conseil et du Numérique.

PRÉ-REQUIS

- Toute personne 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 commerciaux (politiques d'achat) de l'achat public.

PROGRAMME

- Introduction et tour de table.
- Présentation des stagiaires.

1. Le cadre – Préparation – Passation :

- Le sourcing :
  Le contenu de la réforme de 2016.
  Les méthodes de sourcing mises en œuvre par les pouvoirs adjudicateurs .
- Les incompatibilités et risques associés :
  Le conflit d'intérêt.
  L'entente.
  Les autorités de contrôle et les risques encourus .
- Les aspects de négociation :
  Les cas de recours à la négociation .
  Les formes de la négociation.
  Se préparer à négocier.
  Le déroulé et le contenu de la négociation .
- La relation avec l'acheteur en cas de rejet :
  Quand recontacter un acheteur public.
  Les marges de manœuvre offertes au pouvoir adjudicateur.
  Les avantages à tire pour le candidat évincé.
- Les contrats de la commande publique et la gestion des services publics :
  Intérêt de la distinction Marché Public/ Délégation de service public.
  Conséquences économiques, responsabilités et conditions juridiques.
  Les différentes formes de délégation de service public.
  Les autres contrats de la commande publique.
  Les pratiques et tendances de la commande publique.

2. La phase d'exécution :

- L'innovation dans la commande publique :
  Le partenariat d'innovation.
  Les variantes.
  Appréhender le risque et le rendre acceptable par l'acheteur.
- Les différentes formes de prix :
  Les prix unitaires et forfaitaires.
  Les prix définitifs et provisoires.
  Les prix fermes et fermes actualisables.
  Les prix ajustables et révisables.
- Les modifications de contrat en cours d'exécution :
  Le nouveau régime des « avenants ».
  Rappel des différences avec le régime antérieur.
  La clause de réexamen.
- Les conditions d'exécution financière :
  Les garanties.
  Les avances.
- Les spécificités liées à la sous-traitance.
- Le règlement des différends et leurs spécificités :
  Le CCAG.
  La médiation.
  La CCRA.

Conclusion :

- Devenir un partenaire de l'administration.
- L'avenir de la commande publique.