

RÉPONDRE EFFICACEMENT À UNE CONSULTATION PUBLIQUE (AO, AAP, AMI...)

NOUVEAUTÉ

Objectifs



- Connaître le cadre réglementaire et les différents types de consultation
- Savoir décider de répondre ou non à une consultation
- Identifier les étapes de réponses tout au long du process
- Constituer un dossier de candidature solide et bien le soutenir
- Arbitrer entre une réponse seule ou en groupement

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour – 7 heures

Tarifs

1090€ HT *

Lieux

Paris et à distance

Programme

Réglementation en matière de marchés publics et des différents types de consultations

- Le code de la commande publique
- Les procédures rencontrées sur les marchés publics
- Transformation numérique de la commande publique
- Le process d'achat public : qui sont les intervenants et leurs rôles ?
- Dans quel cas la négociation est-elle possible ?
- Les outils de veille pour ne pas manquer une consultation sur son champ d'expertise

Répondre à une consultation publique : pourquoi ? Les enjeux de la candidature

- Complexité du projet et conditions de participation
- Ressources disponibles, échéances, besoin de compétences externes
- Définir la viabilité économique de l'opération pour son entreprise
- Critères clés de décision pour s'engager dans une candidature

Analyser le DCE : dossier de consultation des entreprises

- Le règlement de consultation
- Le cahier des clauses administratives particulières
- Le cahier des clauses techniques particulières

Constituer un dossier de candidature solide

- Focus sur le DUME
- Les documents administratifs et preuves de capacité financière à fournir
- Description des capacités techniques et professionnelles
- Mise en valeur de la proposition : qualité des données, clarté de l'information

Répondre seul ou en groupement

- Groupement, sous-traitance, co-traitance : quels sont les schémas possibles ?
- Qui et pourquoi ?
- Formalisation des rôles et responsabilités de chaque acteur au sein du groupe

Déposer sa candidature et la soutenir

- Les étapes à respecter, les échéances et les outils pour déposer la candidature
- Les clés d'une soutenance réussie



Cas pratique : la formation sera déclinée autour de 2 cas fil rouge : un projet de petite ampleur pour une réponse seul et une opération consécutive, avec une réponse en groupement.

Dates

À partir de mars 2026.
Nous consulter.

A qui s'adresse cette formation

Promoteurs immobiliers ;
Investisseurs, foncières, Family offices ; Architectes ; BE ;
Constructeurs

Cette formation s'adresse aussi aux aménageurs et collectivités : mieux comprendre le mode de fonctionnement des répondants aux appels d'offres est propice à faciliter leur rédaction et leur pertinence.

Les +

Nombreux exemples concrets issus de l'expérience du formateur

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels.
Contactez-nous :
formations@bcompetences.com