



FORMATION EN PRESENCE

# MARCHÉS PUBLICS L'ESSENTIEL

## PRÉSENTATION

Conclure un marché avec un acheteur public est un grand atout pour toute entreprise : sécurisation de gestion, accroissement d'activité, hausse de chiffre d'affaires, garantie de paiement... Il est fondamental d'en comprendre le fonctionnement et de bien se positionner, alors mettez toutes les chances de votre côté.

## MODALITÉS

Formation dispensée sur deux journées de 7 heures (9h-12h30 13h30-17h) soit 14 heures de face à face pédagogique.

Règlement intérieur remis avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques actives et participatives (exercices pratiques, apports théoriques, mise en situation...).

Moyens techniques : salle équipée, ordinateur et vidéoprojecteur, documents physiques et / ou dématérialisés.

Évaluation des compétences acquises, de la formation et du formateur. Support pédagogique et certificat de réalisation remis à l'issue de la formation. Emargement et suivi de présence par demi-journée. Les modalités peuvent être adaptées aux situations de handicap ☺.

## DÉROULÉ

- Marchés Publics : fonctionnement & vocabulaire ;
- Acteurs et rôles de chacun ;
- Procédures de passation et seuils ;
- Avis de marchés : trouver les marchés & créer des alertes ;
- Pièces fournies & attendues par l'acheteur ;
- Répondre à plusieurs : sous-traitance, co-traitance, mandataire ;
- Sourcing (sourçage) ;
- Dématérialisation : profil acheteur, certificat électronique, dépôt, DUME... Mémoire technique : fond, forme, trucs et astuces ;
- Critères de pondération, jugement des offres ;
- Suivi de marchés : tableau de gestion, reconductions....

## PROCHAINES SESSIONS PROGRAMMEES

Formation proposée en présence, en individuel ou en groupe. Inscription 15 jours minimum avant session, par mail ou sur site internet. Date, coût et lieu : voir site internet ou [NOUS CONTACTER](#).

## COMPÉTENCES VISÉES

Acquérir les bases de la réglementation et connaître le vocabulaire inhérent ;  
Rédiger une réponse à un marché public ;  
Appréhender composition d'équipe et positionnement ;  
Rédiger un dossier sur mesure, de qualité et percutant ;  
Analyser et traiter les réponses négatives ;

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant se positionner et/ou comprendre le fonctionnement des marchés publics.

Formation sans prérequis particuliers autres que savoir lire et écrire, être à l'aise avec l'informatique.

## FORMATRICE

Mélanie Cordier - formatrice consultante spécialisée dans les marchés publics experte depuis plus de 20 ans auprès d'entreprises ET d'acheteurs publics.



Agence M - El Mélanie CORDIER - 6 bis, Boulevard Berthelot, Bureau 3, 34000 Montpellier

SIRET 930 535 075 00012- APE 8559A - ☎ 06 95 63 58 31

✉ [contact@agencemelianecordier.com](mailto:contact@agencemelianecordier.com)

[www.agencemelianecordier.com](http://www.agencemelianecordier.com)