Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION CONTINUE

BIEN GÉRER LES MARCHÉS PUBLICS REMPORTÉS
SUIVI ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET FINANCIER

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Dirigeants, services commerciaux, administratifs, techniques, achats ou juridiques.

Prérequis : Aucun prérequis nécessaires

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%	60	450
DE TAUX DE SATISFACTION	ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE	FORMATIONS DISPONIBLES

Objectifs

- Gérer efficacement un marché dès lors qu'il est signé
- Comprendre la mécanique des avances, des acomptes, des intérêts moratoires, des garanties financières et des pénalités de retard
- Savoir calculer la révision des prix
- Gérer les avenants et les marchés complémentaires

Les + de la formation

BIEN GÉRER LES MARCHÉS PUBLICS REMPORTÉS
SUIVI ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET FINANCIER

Contenu de la formation

1. Décrypter les documents administratifs spécifiant les aspects financiers

- Répertorier tous les documents administratifs : CCAP, AE, Noti1, Noti2, Exe
- Les comprendre et anticiper
- Que faire de ces documents à la signature du marché et plus tard ?
- Avoir toutes les bases administratives et comptables pour gérer un marché public
- Gérer les avenants et les marchés complémentaires

2. Connaître les différentes formes des prix

- Fixer des prix fermes, révisables, actualisables
- Anticiper les évolutions possibles des prix d'un marché public
- Savoir ce que vous devez faire et comment le faire
- Mesurer ce que vous pouvez faire par la suite en matière de prix

3. Maîtriser les possibilités de préfinancement des marchés (nantissement)

- Se prémunir des coûts de préfinancement et de financement
- Créances/Dailly
- Cession/Nantissement
- Assurances diverses avant et après un marché public : responsabilité civile professionnelle, décennale, garanties

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.
N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr

BIEN GÉRER LES MARCHÉS PUBLICS REMPORTÉS
SUIVI ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET FINANCIER

Contenu de la formation

4. Gérer les avances, acomptes (situations), intérêts moratoires

- Se faire régler et comment payer
- Gérer les retards de paiement : intérêts moratoires
- Anticiper les situations à risques
- Savoir comment gérer la cotraitance et la sous-traitance, mais aussi l'intérim, l'embauche

5. Identifier les différents types de recours

- Précontractuel, recours post-contractuel, recours tropic
- Les garanties et les cautions
- Les pénalités : journalières, de remise, de documents
- Les groupements d'achats
- La révision des prix : différents types, différents modes
- Savoir rebondir : les points gagnants et ce qu'il ne faut pas faire

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.
N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr

BIEN GÉRER LES MARCHÉS PUBLICS REMPORTÉS
SUIVI ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET FINANCIER

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Etudes de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts :
  - Juriste, ancien acheteur public, spécialisé dans les appels d'offres
  - Experts en performance commerciale

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis nécessaires

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.
N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr