



MARCHÉS PUBLICS BELGES DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

A partir de 1800€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Cette formation est destinée aux entreprises souhaitant connaître le cadre juridique des marchés publics belges ainsi que leurs particularités pour pouvoir mieux candidater et mieux orienter son offre.

Prérequis : Aucun prérequis nécessaires
Une connaissances des marchés publics français est un plus.

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

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Découvrir les particularités des marchés publics belges et détecter leurs potentiels
- Evaluer l'intérêt de candidater aux marchés publics belges
- Identifier les procédures d'achat en Belgique
- Planifier son développement sur les marchés publics belges

Les + de la formation

- Formation adaptée aux besoins de l'entreprise
- Recueil des attentes opérationnelles des participants
- Cas pratiques inspirés du contexte professionnel des participants
- Nombre de places limité pour favoriser l'interaction
- Formateur expert, ancien acheteur public





MARCHÉS PUBLICS BELGES DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

Contenu de la formation

1. Les particularités des marchés publics en Belgique

- Le cadre juridique :
 - La réglementation et les grands principes des marchés publics belges
 - Identifier les acheteurs publics belges
 - Y-a-t-il des centrales d'achats ?
 - Quels sont les seuils belges ?
 - Quel est le potentiel des marchés publics en Belgique ?
 - En tant que société française, puis-je participer aux marchés publics belges ?
 - Quelles grandes différences y-a-t-il avec les marchés publics français ?

2. Savoir prospecter sur le territoire belge

- La prospection des administrations et établissements publics :
 - Dans quelle mesure est-elle permise ?
 - Comment se faire connaître ?
 - Où trouver les avis de marché (publication) ?
- Le cas particulier des marchés publics de travaux
 - Agréation des entrepreneurs
- Les shorts-lists des administrations
 - Comment y rentrer ?
 - Trouver un partenaire en Belgique

3. Les différentes procédures d'achats utilisées par les administrations

- Les procédures et modes de passation standards
 - Restreinte ou ouverte
 - Ajudication ou appel d'offres
 - La procédure négociée (avec publicité et sans publicité, la procédure négociée directe avec publicité)
 - Le dialogue compétitif
 - Quels sont les avantages et les contraintes de chaque procédure ?

4. Savoir répondre à un marché public belge

- Quelle langue faut-il utiliser ?
- Dans quel délai dois-je déposer mon offre ?
- Puis-je déposer une offre dématérialisée ?
- Quels sont les documents et informations exigés pour remettre une offre ?
- Gérer le DUME





MARCHÉS PUBLICS BELGES DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

Contenu de la formation

5. L'évaluation des offres et les points d'attention

- Comment l'administration belge évalue-t-elle les offres reçues ?
- La différence entre critères de sélection et critères d'attribution
- Analyse du cahier spécial des charges

6. Les obligations d'information aux candidats évincés

- Comment connaître le résultat de l'évaluation de mon offre et celle de mes concurrents ?
- Quelles sont les obligations d'information et de motivation en Belgique ?
- La nature des informations communicables





MARCHÉS PUBLICS BELGES DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

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

Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- évaluer et connaître les particularités des marchés publics belges
- savoir répondre à un marché public belge

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
- Une connaissances des marchés publics français est un plus.

