

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



# **FORMATION INTRA**

2 jours

Appels d'offres : Bien gérer les marchés publics remportés Suivi administratif, technique et financier

# à partir de 1800 € net de taxe par jour

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- 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

## **PUBLIC VISÉ**

Tout public

# PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

# **AIDES AU FINANCEMENT\*\***

Cap Emploi Opérateurs de Compétences (OPCO) France Travail Entreprise

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

# **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## **MODALITÉS D'ACCÈS**

Demande de devis

## **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



<sup>\*\*</sup> sous conditions

# Appels d'offres : Bien gérer les marchés publics remportés



#### PROGRAMME DE LA FORMATION

Bien gérer un marché public est crucial pour une entreprise. Une gestion rigoureuse préserve sa rentabilité (évite également les pénalités) etsa crédibilité auprès de l'acheteur public. Il est important de maintenir une bonne réputation pour obtenir de futurs marchés.

#### 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

#### 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

#### 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

#### 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

#### 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.