Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTRA

1 jour

Appels d'offres : Marchés publics belges

Saisissez de nouvelles opportunités

1950 € net de taxe par jour

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

*** sous conditions*

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

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

Appels d'offres : Marchés publics belges

Saisissez de nouvelles opportunités

1 jour

PROGRAMME DE LA FORMATION

Vous répondez à des marchés publics. Vous souhaitez étendre votre activité en Belgique. Le cadre juridique ainsi que quelques règles et astuces sont à connaître pour développer ce nouveau business.

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 ?

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

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 ?

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

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

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