



CONSULTING
FORMATION



Parcours de professionnalisation des entreprises dans l'accès à la commande publique

MODULE 1 :

**L'approche commerciale des marchés publics :
Comment gagner des appels d'offres ?**

MODULE 2 :

L'exécution des marchés publics :

⇒ **Comment optimiser la relation contractuelle avec les donneurs d'ordres ?**

⇒ **Comment comprendre les mécanisme du contrôle du coût de revient des prestations faisant l'objet des marchés passés en application des articles 17 à 19 de la loi du 24 février 2025 d'urgence pour Mayotte ?**

1 cursus complet de 2 jours de formation décliné en 2 modules

Dates : mercredi 29 et jeudi 30 octobre 2025

Lieu : Mayotte (Mamoudzou)

PRÉREQUIS:

Aucun



PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION DES ENTREPRISES DANS L'ACCÈS A LA COMMANDE PUBLIQUE

2 modules – Durée totale : 2 jours (14 heures)

Objectifs :

Permettre aux entreprises de/d' :

- Comprendre les règles de la commande publique;
- Maîtriser les marchés publics (terminologie, procédures, seuils) afin de mieux répondre aux consultations (appels d'offres, MAPA...) lancées par les donneurs d'ordres;
- Identifier les outils efficaces de détection des avis de marchés publics afin de répondre en temps utile tout en respectant les contraintes imposées par les administrations ;
- Comprendre les clauses contractuelles du dossier de consultation des entreprises (CCAP, CCTP, RC, AE) afin de répondre efficacement aux marchés publics et augmenter ses chances de remporter les marchés ;
- Connaître les différentes procédures de passation des marchés publics ainsi que les possibilités de négociation ;
- Comprendre le système de notation des offres;
- Mettre en œuvre les clauses administratives, financières et juridiques des contrats;
- Appréhender les modalités de modifications des contrats en cours d'exécution;
- Connaître les voies et délais de recours possibles pour les entreprises.

MODULE 1

L'approche commerciale des marchés publics : Comment gagner des appels d'offres ?

Durée : 1 jour

Dates : mercredi 29 octobre 2025 : 8h15 -12h ; 13h -16h15

Contenu:

I. Répondre à des marchés publics est une démarche commerciale particulière

- * Comment s'y préparer ?
- * Comment connaître la stratégie des donneurs d'ordres dans un contexte de mutualisation des achats, d'optimisation des gains achats, de modernisation de l'action publique

II. Décryptage de la terminologie des marchés publics : le glossaire des marchés publics

- * Mesurer l'importance, l'articulation et l'impact des pièces du marché dans votre stratégie de réponse à la consultation

III. Maîtriser les procédures de passation et les seuils de publication des marchés afin d'optimiser sa démarche commerciale

- * Les principales procédures de passation des marchés publics : appels d'offres, MAPA, marchés négociés : quelles différences ? Quels impacts sur votre réponse techniques et financières ? Quels impacts sur vos marges de manœuvre en termes de négociation ?
- * Les outils efficaces pour une veille commerciale performante. Avez-vous développé une stratégie de croissance via les marchés publics ? Avez-vous fait le bilan (retour d'expérience) de votre stratégie ?

IV. Comprendre le dossier de consultation des entreprises afin de rédiger des mémoires techniques pertinents pour remporter la consultation

- * Le règlement de consultation : comprendre la règle du jeu avant de préparer sa réponse :
 - Les critères de candidature: démontrer la solidité de l'entreprise (CA, moyens techniques et humains, références, qualifications, certificats fiscaux et sociaux)
 - Les critères de jugement des offres: construire et personnaliser son offre en adéquation avec les besoins de l'acheteur.
- * Développer des stratégies d'alliance gagnantes (cotraitance, sous-traitance). Comment maîtriser le montage ?
- * Le cahier des charges technique et administratif: identifier les clauses essentielles (variante, durée du marché, forme du marché, délais d'exécution, prix, allotissement, etc.)
- * La forme du mémoire technique (format libre, cadre de réponse imposé) impacte votre marge de manœuvre dans la réponse à apporter au pouvoir adjudicateur

V. L'analyse des offres: bien comprendre les méthodes de notation des offres

- * Critères et pondérations
- * Formules de notation du prix

VI. Les possibilités de recours des entreprises : les droits et recours en cas de rejet des offres et/ou de difficultés dans l'exécution des marchés

L'exécution des marchés publics : Comment optimiser la relation contractuelle avec les donneurs d'ordres ?

Durée : 1 jour

Date : jeudi 30 octobre 2025 : 8h15 - 12h ; 13h - 16h15

Contenu :

I. Les aspects juridiques de l'exécution des marchés publics

- * Les cocontractants / la cotraitance / la sous-traitance
- * Les pièces contractuelles
- * La durée du marché public / la reconduction
- * Les délais d'exécution
- * Les ordres de services,
- * Les bons de commandes, etc.
- * Les opérations de vérification

II. Les aspects financiers de l'exécution des marchés publics

- * Le prix du marché
- * Les modalités de paiement:
 - Le service fait
 - Les délais de paiement
 - Les avances
 - Les garanties
 - Le nantissement

III. Les incidents pouvant affectés l'exécution

- * Les pénalités
- * La résiliation

IV. Les modalités de modification des contrats en cours d'exécution : les avenants

- * La réglementation applicable
 - * Les hypothèses pouvant conduire à des modifications
 - * Les actes modificatifs unilatéraux et bilatéraux
- ⇒ Les points de vigilance

V. Actualité : Comment comprendre les mécanisme du contrôle du coût de revient des prestations faisant l'objet des marchés passés en application des articles 17 à 19 de la loi n° 2025-877 du 24 février 2025 d'urgence pour Mayotte (Décret n° 2025-877 du 2 septembre 2025)?



CONSULTING
FORMATION



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE:

La méthode alterne théorie et cas pratiques avec constitution de groupes de travail pour traiter des exemples concrets

MODALITÉS D'ÉVALUATION:

- * **Contrôle des acquis en continu via les exercices proposés tout au long de la session**
- * **Questionnaire de validation des acquis en fin de session**
- * **Evaluation de la satisfaction des stagiaires sur le contenu, la pédagogie et l'organisation**

CONTACT

Renseignements complémentaires:

traore@ct-consultingformation.fr
06.64.82.11.65