

2026

 **DOUBLETRADE**
Intescia Group

iNTESCIA
DATA FOR SUCCESS



Catalogue

FORMATIONS

Fournisseurs et prestataires de
l'administration

INTESCIA

POURQUOI SE FORMER ?

**GAGNEZ DU TEMPS,
DE LA RENTABILITÉ,
DU CONFORT**

Les marchés publics évoluent sans cesse : seuils modifiés, digitalisation, exigences RSE, critères d'attribution opaques... Une mauvaise maîtrise peut coûter cher : perte de contrats, erreurs de chiffrage, absence de révision des prix, temps perdu sur des candidatures mal calibrées.

Des équipes bien formées, c'est plus de succès et moins de pertes. En structurant mieux vos réponses et en évitant les pièges, vous décrochez plus de marchés, optimisez votre rentabilité et sécurisez vos marges, tout en simplifiant votre gestion.

Nos formations : clarté, efficacité, résultats

Développées avec CANEVA (spécialiste de la réponse aux appels d'offres du secteur public depuis 20 ans), nos formations sont conçues par des experts seniors ayant une double expérience : donneur d'ordres et entreprise.

Comprendre les règles du jeu : candidater en toute confiance

Gagner du temps : maîtriser les outils et éviter les erreurs bloquantes

Maximiser ses chances de succès : structurer des réponses impactantes

Un accompagnement sur mesure

Lieu : dans vos locaux ou en visioconférence

Planning : à votre rythme, selon vos disponibilités

Format : en individuel, en groupe (intra ou inter-entreprise) ou en classe virtuelle

Le processus de nos formations est certifié par QUALIOPI.

Les formations sont donc finançables par votre OPCO.

Nouveauté 2026 : Certification "APTIKA"

**FORMEZ-VOUS AVEC DES PROFESSIONNELS,
MAXIMISEZ VOS OPPORTUNITÉS !**

INTESCIA

LA CERTIFICATION APTIKA

VALORISER DURABLEMENT LES COMPÉTENCES ACQUISES

La certification APTIKA, délivrée par CANEVA, vient **reconnaître et formaliser un niveau réel de maîtrise opérationnelle** à l'issue de certains parcours de formation.

Elle n'atteste pas simplement la participation, mais atteste des compétences évaluées, acquises et mobilisables dans le cadre des réponses aux appels d'offres. Pensée comme un complément structurant aux formations, la certification.

APTIKA permet aux entreprises de :

- Sécuriser les compétences clés en interne,
- Objectiver le niveau de leurs équipes,
- Valoriser un savoir-faire auprès des directions, des clients et des donneurs d'ordres,
- Inscrire la formation dans une logique de montée en maturité durable, et non de simple transmission théorique.

Selon le parcours suivi, plusieurs niveaux de certification peuvent être délivrés :

APTIKA Initié : après un module socle (FOR-INI-04) complété par un module "Expert",

APTIKA Expert : après un module "Initiation" (hors Dume) complété par un module "Expert",

APTIKA MT : à l'issue de 2 jours de formations opérationnelles dédiées au mémoire technique (FOR-OPE-03 ou FOR-OPE-04).

La certification repose sur une évaluation à chaud ou réalisée dans les jours suivant la formation. L'obtention de la certification est conditionnée à l'atteinte d'une note minimale de 15/20, garantissant un niveau d'exigence cohérent avec les standards CANEVA et les attentes du marché.

La certification APTIKA constitue ainsi un levier de crédibilité, de structuration et de reconnaissance, au service de la performance des organisations sur les appels d'offres.

Coût 150 euros HT par certification individuelle.

Rappel : est/sont certifiés un ou plusieurs stagiaires par parcours de formation, à la demande de l'entreprise.



INTESCIA

SOMMAIRE

CATALOGUE DES FORMATIONS



- Calendrier et descriptifs des formations **p. 5**
- Prise en charge par les OPCO **p. 9**

Initiation

- Marchés publics pour débutants **p. 10**
Premiers pas vers la maîtrise
- Maîtriser le DUME **p. 11**
Élaboration Pratique via CHORUS et Intégration sur Plateformes Dématérialisées
- Panorama des Marchés Publics et contrats spéciaux **p. 12**
Compréhension et exploitation des opportunités
- Gestion et exécution des Marchés Publics **p. 13**
Techniques, modifications et règlement financier
- Comment répondre à plusieurs (co-traitance / sous-traitance), enjeux administratifs, présentation technique **p. 14**

Expert

- Maîtrise des contrats, procédures et stratégies de réussite **p. 15**
- Expertise en Exécution Technique de Marchés Publics **p. 16**
Modalités, Modifications, Aléas, Sanctions et Contentieux
- Concessions, de la conclusion du contrat à son exécution **p. 17**
S'adapter aux spécificités des concessions
- Maîtrise Financière des Marchés Publics **p. 18**
Gestion des Prix, Paiements et Réclamations
- Contentieux des contrats publics : anticipation et gestion des litiges **p. 19**

Opérationnel

- IA & Commande publique : les enjeux, les risques, le droit **p. 20**
- Découvrir le référentiel, et préparer sa mise en conformité à l'obtention du label AËKO **p. 21**
- Optimisation du Mémoire Technique : Analyse et Échanges Pratiques **p. 22**
- Optimisation du Mémoire Technique : Analyse et Échanges Pratiques **p. 23**
- Utiliser et capitaliser sur IPM comme un vecteur méthodologique de réponse **p. 24**

Masterclass commerciales

- Présentation, témoignages et formateurs **p. 25**
- Initiation aux relations avec les collectivités locales **p. 29**
Stratégies et Pratiques Essentielles
- Fondamentaux de la prospection auprès des collectivités locales **p. 30**
Compréhension, Communication et Stratégie
- Expertise avancée en relations avec les collectivités **p. 31**
Stratégies d'Influence et de Négociation
- Stratégies avancées pour des partenariats durables avec les collectivités **p. 32**
Analyse, adaptation et influence



CALENDRIER 2026

FORMATIONS - INITIATION

FONDAMENTAUX DES MARCHÉS : PREMIER PAS VERS LA MAÎTRISE



Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Maîtriser chacune des étapes fondamentales des procédures de passation des marchés publics – Répondre aux appels d'offres publics en ayant connaissance de la réglementation – Appréhender les principes de base de la réponse aux marchés publics en un minimum de temps – Cas pratique.



Date des formations Inter en classe virtuelle
27/01 - 03/03 - 12/05 - 07/07 - 15/10 - 04/12

MAÎTRISER LE DUME : ÉLABORATION PRATIQUE VIA CHORUS ET INTÉGRATION SUR PLATEFORMES DÉMATÉRIALISÉES



Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1/2 jour – 3,5 heures



Mes objectifs : Appréhender le DUME, de le concevoir efficacement via CHORUS et de le déployer sur les plateformes de dématérialisation, tout en mettant l'accent sur l'utilisation pratique des API pour une intégration réussie.



Date des formations Inter en classe virtuelle
03/02 - 26/05 - 08/09 - 08/12

PANORAMA DES MARCHÉS PUBLICS ET CONTRATS SPÉCIAUX : COMPRÉHENSION ET EXPLOITATION DES OPPORTUNITÉS

Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Avoir une vue d'ensemble des différents types de marchés publics et contrats, mettant en lumière l'importance de comprendre leurs spécificités pour mieux exploiter les opportunités qu'ils présentent.



Date des formations Inter en classe virtuelle
02/04 - 03/09

GESTION ET EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS : TECHNIQUES, MODIFICATIONS ET RÈGLEMENT FINANCIER

Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Couvrir les aspects fondamentaux de l'exécution technique et financière des marchés publics, incluant la gestion des modifications contractuelles, la conclusion du contrat, et les procédures liées aux sanctions et au règlement des comptes et paiements.



Date des formations Inter en classe virtuelle
19/03 - 22/09

COMMENT RÉPONDRE À PLUSIEURS CO- TRAITANCE / SOUS-TRAITANCE, ENJEUX ADMINISTRATIFS, PRÉSENTATION TECHNIQUE

Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Comprendre, anticiper et mettre en place une réponse à plusieurs dans les marchés publics : Co-traitance/ sous-traitance / partenariat. Découverte du mécanisme administratif et réglementaire. Appréhender la mise en valeur dans la réponse technique.



Date des formations Inter en classe virtuelle
10/02 - 28/04 - 09/07 - 05/11



CALENDRIER 2026

FORMATIONS - EXPERT

MAITRISE DES CONTRATS, PROCÉDURES ET STRATÉGIES DE RÉUSSITE

 Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Savoir demander les informations que vous êtes en droit d'exiger – Maîtriser les voies de recours possibles.



Date des formations Inter en classe virtuelle
16/04 - 12/11

EXPERTISE EN EXÉCUTION TECHNIQUE DE MARCHÉS PUBLICS : MODALITÉS, MODIFICATIONS, ALÉAS, SANCTIONS ET CONTENTIEUX

 Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Apporter les compétences avancées nécessaires pour gérer efficacement tous les aspects de l'exécution technique des marchés publics.



Date des formations Inter en classe virtuelle
19/02 - 04/06 - 17/11

CONCESSIONS, DE LA CONCLUSION DU CONTRAT À SON EXÉCUTION : S'ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DES CONCESSIONS

 Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Maîtriser chacune des étapes fondamentales marquant la « vie » des concessions – Répondre aux avis de concession en ayant connaissance de la réglementation – Appréhender les principes de base de la réponse aux concessions en un minimum de temps – Cas pratique.

MAÎTRISE FINANCIÈRE DES MARCHÉS PUBLICS : GESTION DES PRIX, PAIEMENTS ET RÉCLAMATIONS

 Inter : distanciel - Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Maîtriser les aspects financiers complexes des marchés publics, y compris les techniques de révision des prix, la gestion des paiements et le processus de réclamation.



Date des formations Inter en classe virtuelle
07/04 - 16/07 - 01/12

CONTENTIEUX DES CONTRATS PUBLICS : ANTICIPATIONS ET GESTION DES LITIGES

 Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Connaître les principales causes de litige en matière de contrats publics et les anticiper – Connaître les principaux types de contentieux et savoir les gérer – Cas pratique.



CALENDRIER 2026

FORMATIONS - OPÉRATIONNEL

NOUVEAUTÉ

IA & COMMANDE PUBLIQUE : LES ENJEUX, LES RISQUES, LE DROIT

 Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Comprendre les enjeux, les risques et l'écosystème (à date) autour de l'usage de l'IA.



Date des formations Inter en classe virtuelle
12/02 - 21/04 - 09/06 - 17/09 - 24/11

NOUVEAUTÉ

DÉCOUVRIR LE RÉFÉRENTIEL, ET PRÉPARER SA MISE EN CONFORMITÉ À L'OBTENTION DU LABEL AËKO

 Inter : Distanciel – Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Comprendre la philosophie du Label AËKO ainsi que le référentiel et se préparer à la mise en conformité en vue de l'audit.



Date des formations Inter en classe virtuelle
05/02 - 21/04 - 23/06 - 22/09 - 26/11

OPTIMISATION DU MÉMOIRE TECHNIQUE: ANALYSE ET ÉCHANGES PRATIQUES



 Intra : Présentiel et distanciel
 2 jours – 4 demi-journées



Mes objectifs : Démarche de formation - action qui inclut une analyse en cabinet, une restitution distanciel, et des échanges autour de l'analyse et de la version révisée du Mémoire Technique, conçu pour répondre efficacement à un appel d'offres.

OPTIMISATION DU MÉMOIRE TECHNIQUE: ANALYSE ET ÉCHANGES PRATIQUES



 Intra : Présentiel et distanciel
 4 jours – 8 demi-journées



Mes objectifs : Démarche de formation - action qui inclut une analyse en cabinet, une restitution distanciel, et des échanges autour de l'analyse et de la version révisée du Mémoire Technique, conçu pour répondre efficacement à un appel d'offres.

UTILISER ET CAPITALISER SUR IPM COMME UN VECTEUR MÉTHODOLOGIQUE DE RÉPONSE

 Intra : Présentiel et distanciel
 1 jour



Mes objectifs : Maîtriser les fonctionnalités clés pour gérer efficacement les appels d'offres. Gagner en autonomie dans la gestion des réponses aux marchés publics. Optimiser l'efficacité et la conformité grâce à l'outil.



CALENDRIER 2026

MASTERCLASS COMMERCIALE

INITIATION AUX RELATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS LOCALES : STRATÉGIES ET PRATIQUES ESSENTIELLES

 Présentiel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Comprendre les modes de pensée des équipes municipales, d'apprendre à convaincre lors des entretiens, et de faciliter la relation entre les équipes et les élus. Le programme aborde la connaissance du contexte légal, les acteurs influents, les processus de décision ainsi que des techniques de présentation et de développement de relations durables.



Sur demande

FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION AUPRÈS DES COLLECTIVITÉS LOCALES : COMPRÉHENSION, COMMUNICATION ET STRATÉGIE

 Présentiel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Obtenir une base solide pour des interactions réussies avec les collectivités locales : comprendre la logique des décideurs locaux, apprendre à communiquer efficacement avec eux et faciliter les relations commerciales. Le programme inclut l'analyse des pratiques, l'objectivation du discours, et l'identification des cibles, tout en soulignant les méthodes pédagogiques interactives et pratiques.



Sur demande

EXPERTISE AVANCÉE EN RELATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS : STRATÉGIES D'INFLUENCE ET DE NÉGOCIATION

 Présentiel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Approfondir ma compréhension sur le fonctionnement et les attentes des décideurs locaux. La formation se concentre sur le développement de compétences avancées en communication, stratégie et influence pour renforcer les relations avec les collectivités. Les participants apprendront à adapter leur approche en fonction du contexte unique de chaque collectivité, à identifier et à cibler efficacement leurs interlocuteurs, et à améliorer leur impact et efficacité dans les relations commerciales.



Sur demande

STRATÉGIES AVANCÉES POUR DES PARTENARIATS DURABLES AVEC LES COLLECTIVITÉS : ANALYSE, ADAPTATION ET INFLUENCE

 Présentiel
 1 jour – 7 heures



Mes objectifs : Approfondir ma compréhension des collectivités. La formation se concentre sur l'analyse des dynamiques actuelles des collectivités, l'évaluation et l'amélioration des relations existantes, et l'adaptation des stratégies en fonction des spécificités de chaque entité. Le programme aborde des sujets clés comme les enjeux des politiques publiques modernes, les modes de fonctionnement des élus et de l'administration, et les méthodes pour renforcer l'influence et le conseil auprès des services exécutifs, afin d'améliorer l'impact et l'efficacité des interactions.



Sur demande



LET'S GO

PRISE EN CHARGE PAR LES OPCO

Selon votre situation, votre formation peut être prise en charge par l'Opérateur de Compétences de votre structure.



SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

MARCHÉS PUBLICS POUR DÉBUTANTS : PREMIERS PAS VERS LA MAÎTRISE



FOR-INI-01

Mes objectifs : Maîtriser chacune des étapes fondamentales des procédures de passation des marchés publics – Répondre aux appels d'offres publics en ayant connaissance de la réglementation – Appréhender les principes de base de la réponse aux marchés publics en un minimum de temps – Cas pratique

Programme détaillé :

- Présentation et évaluation des connaissances
- Exposé sur les marchés publics et leurs grands principes
- Présentation des textes régissant la commande publique : le Code de la commande publique et les CCAG

1ère phase : Présentation de l'acheteur et des outils à sa disposition

- Les acteurs de l'achat public
- Comprendre qui fait quoi en matière de marchés publics en environnement élargi S'adresser à la bonne personne en fonction de l'objet de votre demande
- Les besoins de l'acheteur et les moyens pour participer à la définition de ces derniers
- Les outils disponibles pour la satisfaction, l'évolution et la modification des besoins de l'acheteur

2ème phase : La réponse aux marchés publics

- Décrypter le contenu d'un dossier (DCE : CCAP, CCTP, RC, AE, Annexe financière, Cadre de mémoire technique...)
- Les publicités : avis d'appel public à la concurrence, avis de pré-information et avis d'attribution Les pièces de la candidature : formulaires DC et pièces annexes
- Les pièces de l'offre : financières et techniques Optimiser votre offre : conseils pour faire la différence

Fourniture d'un kit de réponse et mise en pratique en direct pour un dossier de candidature

3ème phase : Le fonctionnement des marchés publics

Les seuils de publicité et de procédure

Les procédures de passation : appels d'offres, marchés négociés et procédures adaptées Les formes de marché : marchés fractionnés et accords-cadres

BONUS : topo sur l'exécution financière des marchés publics

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprise...

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de connaissances relatives à la réponse aux appels d'offres publics.

Méthodes pédagogiques :

Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation :

L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée :

1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

ÉLABORER SON FORMULAIRE DUME SUR CHORUS PRO ET API

FOR-INI-02

Mes objectifs : Comprendre les perspectives et l'intérêt du DUME – Elaborer ensemble le formulaire via CHORUS et le mettre en œuvre sur les plateformes de dématérialisation via le «service exposé» (API).

Programme détaillé :

- Introduction
- Qu'est-ce que le DUME ?
- Le modèle-type officiel

1ère phase : Utiliser le DUME

Quand peut-on l'utiliser ?

- L'horizon 2021
- Un formulaire électronique

Comment l'utiliser ?

- En cas de réponse à plusieurs
- En cas d'allotissement

2ème phase : Créer son propre DUME

Le portail CHORUS PRO

- Fonctionnalités (rubriques & fin de saisie)
- Méthodologie (créer, importer & signer)

Élaborer le DUME

- Conseils (navigateur Internet & réutilisation)
- Compléter ensemble les écrans du DUME

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée :

0,5 jour (3,5 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 1800€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 1250€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 550 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

PANORAMA DES MARCHÉS PUBLICS ET AUTRES CONTRATS : COMPRÉHENSION ET EXPLOITATION DES OPPORTUNITÉS



FOR-INI-03

Mes objectifs : Avoir une vue d'ensemble des différents types de marchés publics et contrats, mettant en lumière l'importance de comprendre leurs spécificités pour mieux exploiter les opportunités qu'ils présentent.

Introduction

Les fondamentaux de la commande publique

- Les techniques d'achat
- Les grands principes
- Les notions de seuils et de procédures

Les marchés publics

- Les marchés
- Les accords-cadres
- Les systèmes d'acquisition dynamique
- Les systèmes de référencement

Les marchés de partenariats

Les concessions

- Les concessions de travaux
- Les concessions / délégations de service public
- Les concessions de services

Les appels à projets et assimilés

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics.

Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation ne nécessite pas de connaissances relatives à la réponse aux appels d'offres publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)



ADRESSE

8 Rue Rouget de Lisle, Axe Seine
92442 ISSY-LES-MOULINEAUX

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

GESTION ET EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS : TECHNIQUES, MODIFICATIONS ET RÈGLEMENT FINANCIER



FOR-INI-04

Mes objectifs : Couvrir les aspects fondamentaux de l'exécution technique et financière des marchés publics, incluant la gestion des modifications contractuelles, la conclusion du contrat, et les procédures liées aux sanctions et au règlement des comptes et paiements.

Rappel & préalables

- Le fonctionnement des marchés publics
- Les grands principes

L'exécution

- Fonctionnement et subtilités
- Suivre l'exécution

Modification du contrat en cours d'exécution

- Conventionnelle
- Unilatérale (TS, ...)

Expiration du contrat :

- Expiration normale
- Expiration anticipée

Sanction des défaillances

Règlement des comptes

Processus et détails de paiement

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation ne nécessite pas de connaissances relatives à la réponse aux appels d'offres publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

COMMENT RÉPONDRE À PLUSIEURS CO-TRAITANCE / SOUS-TRAITANCE, ENJEUX ADMINISTRATIFS ET PRÉSENTATION TECHNIQUE



FOR-INI-05

Mes objectifs : Comprendre, anticiper et mettre en place une réponse à plusieurs dans les marchés publics : Co-traitance/ sous -traitance / partenariat. Découverte du mécanisme administratif et réglementaire. Apprendre la mise en valeur dans la réponse technique.

Programme détaillé :

Introduction
Présentation des enjeux contractuels
Rappels des fondamentaux de la commande publique

La co-traitance - répondre à plusieurs en Groupement (GME)

- Les différentes formes de groupement
- Le choix et le rôle du mandataire
- Les spécificités techniques

La sous-traitance

- Quand recourir à la sous-traitance
- Les spécificités techniques

Comment bénéficier des capacités d'autres opérateurs économiques clés

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : Cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)



SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

MAITRISE DES CONTRATS, PROCÉDURES ET STRATÉGIES DE RÉUSSITE



FOR-EXP-01

Mes objectifs : Apporter une expertise approfondie des différents types de contrats et de procédures, l'optimisation des offres, le formalisme des réponses et les stratégies pour faire valoir ses droits en cas d'échec.

Rappel & préalables

- Le fonctionnement des marchés publics
- Les grands principes

Savoir prendre en considération les particularités des contrats (Marchés, Accords-cadres, SAD, Système de référencement, etc...)

- Construire et adapter une stratégie de réponse gagnante
- Identifier les opportunités et menaces au sein du marché cible

Savoir prendre en considération les particularités des procédures (Appel d'offres, procédure négociée, SAD, Système de référencement, etc...)

- Construire et adapter une stratégie de réponse gagnante
- Identifier les opportunités et menaces au sein de la procédure utilisée

Comprendre les critères de choix pour optimiser son offre (pondération, méthode de notation, etc...):

- Construire une réponse cohérente avec la demande de l'acheteur
- Poser les bonnes questions, au bon moment, de la bonne manière

Formaliser sa réponse (MT, pièces financières, etc...)

Faire valoir ses droits en cas d'échec :

- Savoir obtenir des informations utiles
- Contester le choix

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

EXPERTISE EN EXÉCUTION TECHNIQUE DE MARCHÉS PUBLICS : MODALITÉS, MODIFICATIONS, ALÉAS, SANCTIONS ET CONTENTIEUX



FOR-EXP-02

Mes objectifs : Apporter les compétences avancées nécessaires pour gérer efficacement tous les aspects de l'exécution technique des marchés publics.

Modalités d'exécution

- Exécution personnelle
- Exécution en groupement
- Exécution avec sous-traitance

Modifications volontaires du contrat

- Modification conventionnelle
- Avenant
- Clause de réexamen
- Modification unilatérale
- TS
- OS

Exécution en présence d'aléas

- Sujétion technique imprévue
- Défaillance

Sanctions

- Pénalités
- Résiliation
- Exécution aux frais et risques

Contentieux de l'exécution :

- Contestation des pénalités
- Contestation de la résiliation
- Contestation du décompte : la réclamation

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

CONCESSIONS, DE LA CONCLUSION DU CONTRAT À SON EXÉCUTION : S'ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DES CONCESSIONS



FOR-EXP-03

Mes objectifs : Maîtriser chacune des étapes fondamentales marquant la « vie » des concessions – Répondre aux avis de concession en ayant connaissance de la réglementation – Appréhender les principes de base de la réponse aux concessions en un minimum de temps – Cas pratique.

Programme détaillé :

- Présentation et évaluation des connaissances
- Exposé sur les concessions et leurs grands principes
- Présentation des textes régissant les concessions : le Code de la commande publique, les articles L 14111 -1 et s. du Code général des collectivités territoriales,

1ère phase : Présentation de l'autorité concédante et des outils à sa disposition

- Les acteurs de la concession
- Comprendre qui fait quoi en matière de concessions
- S'adresser à la bonne personne en fonction de l'objet de votre demande
- Les besoins de l'autorité concédante (et les moyens pour participer à la définition de ces derniers)
- Les outils disponibles pour la satisfaction, l'évolution et la modification des besoins du concédant

2ème phase : La réponse aux concessions

- Décrypter le contenu des documents de consultation (DC : avis de concession, cahier des charges de la concession, règlement de la consultation, invitation à présenter une offre...)
- Les publicités : avis de concession – avis de publicité complémentaire - avis d'attribution
- Les pièces de la candidature: pièces attestant des compétences, des références, du savoir-faire du candidat, ainsi que les documents attestant de la régularité de la situation fiscale et sociale des candidats
- Optimiser votre offre : conseils pour faire la différence

Fourniture d'un kit de réponse et mise en pratique en direct pour un dossier de candidature

3ème phase : Le fonctionnement des concessions

- Le seuil de publicité et de procédure
- Les procédures de passation : procédure ordinaire, procédure allégée
- La typologie des concessions
- La spécificité des délégations de service public

BONUS : topo sur l'exécution financière des marchés publics

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics et suivre l'exécution d'une concession. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation ne nécessite pas de connaissances relatives à la réponse aux appels d'offres publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)



SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

MAÎTRISE FINANCIÈRE DES MARCHÉS PUBLICS : GESTION DES PRIX, PAIEMENTS ET RÉCLAMATIONS



FOR-EXP-04

Mes objectifs : Maîtriser les aspects financiers complexes des marchés publics, y compris les techniques de révision des prix, la gestion des paiements et le processus de réclamation.

Programme détaillé :

- Les prix (unitaire, forfaitaire, ferme, révisable, provisoire,)
- La révision- actualisation de prix
- La retenue de garantie
- Les avances
- Les acomptes
- Cession de nantissement

Processus d'établissement du décompte (au choix en fonction de l'objet de la ou des entreprises)

- Travaux
- Fournitures
- Services
- Prestations intellectuelles

Faire une réclamation

- Formalisme
- Etendue

Paieement en pratique

- Délais
- Intérêts de retard
- Chorus

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)



SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

CONTENTIEUX DES CONTRATS PUBLICS : ANTICIPATIONS ET GESTIONS DES LITIGES



FOR-EXP-06

Mes objectifs : Connaître les principales causes de litige en matière de contrats publics et les anticiper – Connaître les principaux types de contentieux et savoir les gérer – Cas pratique.

Introduction :

- Les contrats publics et leurs grands principes
- Les principaux textes régissant le contentieux des contrats publics
- Typologie fondamentale des recours en fonction des parties au litige

1ère partie : Le contentieux des concurrents évincés

- Les référés (précontractuels et contractuels)
- Le recours en contestation de la validité du contrat
- La responsabilité délictuelle

2ème partie : Le contentieux entre les parties au contrat

- Le recours en contestation de la validité du contrat
- La responsabilité contractuelle
- La responsabilité biennale ou décennale

3ème partie : Les contentieux spéciaux

- Les recours administratifs reconnus aux tiers autres que les concurrents évincés
- Le contentieux des pratiques anticoncurrentielles
- Le contentieux pénal du favoritisme

Dans chacune des trois parties sont notamment abordées:

- Les causes les plus fréquentes de chaque catégorie de litiges
- Les techniques d'anticipation desdites causes
- La typologie des recours et les caractéristiques de chaque catégorie de litiges
- Les méthodes permettant de gérer efficacement les différentes catégories de contentieux

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)



SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

IA & COMMANDE PUBLIQUE : LES ENJEUX, LES RISQUES, LE DROIT

FOR-OPE-01

Mes objectifs : Comprendre les enjeux, les risques et l'écosystème (à date) autour de l'usage de l'IA. Mesurer et calibrer les actions et les usages.

Rappel & préalable : l'encadrement normatif en matière l'IA :

- La réglementation européenne :
 - L' « IA Act »
- La réglementation nationale :
- Le RGPD et recommandations de la CNIL en matière d'IA
- Troisième étape de la Stratégie nationale pour l'intelligence artificielle (SNIA)
- Recommandations de la Commission de l'intelligence artificielle

1ère partie : Les enjeux de l'IA

- Les enjeux généraux de l'IA
- Les enjeux de l'IA dans les marchés publics :
 - L'IA et le respect des grands principes de la commande publique
- Les risques de l'IA dans les marchés publics :
 - Dépendance de l'utilisateur
 - Favoriser les entreprises technophiles

2ème partie : IA et acheteur public

- En amont de la procédure de passation :
 - Information des candidats au stade de la passation du recours à l'IA (identification des solutions d'IA utilisées, précision des phases au cours desquelles l'IA sera mobilisée, etc.)
 - Comment est garantie la confidentialité des données récoltées tout le long de la procédure de passation ?
 - L'information est-elle suffisante ? Quels risques face à une information insuffisante ?
- Pendant la procédure de passation :
 - Utilisation et maîtrise de l'IA dans l'étude des candidatures et des offres
 - La question du stockage des données : où et pendant combien de temps ?
- Après la procédure de passation :
 - Le devenir des données après la captation des données fournies par les candidats et le risque de la violation du secret des affaires
 - Obligations de l'Acheteur vis-à-vis du contenu
 - Recours possibles pour les candidats en cas de recours à l'IA par l'Acheteur public ?
 - Responsabilité pénale de l'acheteur et usage de l'IA

3ème partie : IA et l'opérateur économique

- Usages de l'IA dans la phase candidature :
 - Détection des appels d'offres
- Usages de l'IA dans la phase d'offre :
 - Analyse d'un DCE avec l'IA et synthèse des exigences techniques
 - Simulation des critères d'évaluation
 - Rédaction du mémoire technique : usages et mésusages de l'IA

4ème partie : Posture à adopter - l'IA comme simple instrument

- Détection des hallucinations générées par l'IA :
 - Faux négatif, faux positif et prédictions erronées
- La vérification factuelle et la mise en place d'une solution d'identification
 - Prévention des hallucinations générées par l'IA :
- Entraînement sur des sources pertinentes
- Créer un modèle d'entraînement pour l'IA

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent conforter leur connaissance de l'écosystème autour de la commande publique

Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : Cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Le groupe doit disposer d'au moins une licence active utilisateur ou manager à IPM et d'un ordinateur connecté à Internet pour 2 personnes

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

DÉCOUVRIR LE RÉFÉRENTIEL, ET PRÉPARER SA MISE EN CONFORMITÉ À L'OBTENTION DU LABEL AËKO

FOR-OPE-02

Mes objectifs : Comprendre la philosophie du Label AËKO ainsi que le référentiel et se préparer à la mise en conformité en vue de l'audit.

1ère partie : Comprendre le référentiel et les exigences AËKO

- Genèse du Label AËKO
- Présentation de la démarche de labellisation
- Lecture structurée du référentiel AËKO
 - o Critères et sous-critères
 - o Niveaux
- Attentes des auditeurs Bureau Véritas Certification
- Auto-évaluation collective
- Identification des axes prioritaires

2ème partie : Les enjeux du label

- Pour mon entreprise
- Formaliser ma démarche interne et la faire appliquer efficacement
- Pour le donneur d'ordre
- S'engager et garantir de la qualité de réponse à tous les stades de ma candidature

3ème partie : Préparer concrètement sa mise en conformité

- Méthodologie de constitution et collecte des éléments de preuve
- Exigences du niveau visé
- Organisation interne et gouvernance
- Construction du plan d'actions
- Anticipation de l'audit
- Cas concrets et échanges

Formateur :

Formateur senior CANEVA, expert du label AËKO spécialiste de la réalisation de diagnostic 360 dédié au management de la réponse aux appels d'offres.

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent découvrir le Label AËKO et réfléchir de manière objective à la mise en conformité de son entreprise.

Prérequis : Cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)
- Pour une formation inter en distanciel (dates en p.2) : 900 € HT / participant (4 participants minimum)

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

OPTIMISATION DU MÉMOIRE TECHNIQUE: ANALYSE ET ÉCHANGES PRATIQUES



FOR-OPE-03

Mes objectifs : Démarche de formation-action qui inclut une analyse en cabinet, une restitution distancielle, et des échanges autour de l'analyse et de la version révisée du Mémoire Technique, conçu pour répondre efficacement à un appel d'offres.

Programme détaillé :

Phase 1

0,5 jour - analyse en cabinet

- Analyse de l'existant (3 dernières réponses déposées)
- Réflexion et mise en place de recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de l'analyse

- Présentation et argumentation en visio-conférence des recommandations
- Échanges participatifs et évaluation de la faisabilité par l'entreprise
- Arbitrage et orientations des évolutions prioritaires et stratégiques

Phase 2

0,5 jour - analyse en cabinet

- Analyse de l'évolution réalisée par l'entreprise
- Réflexion et mise en place des dernières recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de la version (idéalement conçu dans le cadre d'une réponse à AO)

- Présentation et argumentation en visio-conférence des dernières recommandations
- Échanges participatifs et évaluation du travail réalisé par l'entreprise
- Arbitrage et orientations pour la mise en place des prochaines réponses à AO

Le délai entre la phase 1 et la phase 2 (retour de l'entreprise avec une évolution du mémoire technique) ne pourra excéder 3 semaines.

Sur la base d'un mémoire technique d'un volume maximal de 70 pages (hors annexes). Au – delà un ajustement temps pourra être appliqué sur devis.

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics. Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarifs :

Intra : 4000 €



ADRESSE

8 Rue Rouget de Lisle, Axe Seine
92442 ISSY-LES-MOULINEAUX

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

OPTIMISATION DU MÉMOIRE TECHNIQUE: ANALYSE ET ÉCHANGES PRATIQUES



FOR-OPE-04

Mes objectifs : Démarche de formation-action qui inclut une analyse en cabinet, une restitution distancielle, et des échanges autour de l'analyse et de la version révisée du Mémoire Technique, conçu pour répondre efficacement à un appel d'offres. Ce module s'inscrit dans un format étendu.

Programme détaillé :

Phase 1

0,5 jour - analyse en cabinet

- Analyse de l'existant (3 dernières réponses déposée)
- Réflexion et mise en place de recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de l'analyse

- Présentation et argumentation en visio-conférence des recommandations
- Échanges participatif et évaluation de la faisabilité par l'entreprise
- Arbitrage et orientations des évolutions prioritaires et stratégiques

Phase 2

0,5 jour - analyse en cabinet

- Analyse de l'évolution réalisée par l'entreprise
- Réflexion et mise en place des dernières recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de la version (idéalement conçu dans le cadre d'une réponse à AO)

- Présentation et argumentation en visio-conférence des dernières recommandations
- Échanges participatifs et évaluation du travail réalisé par l'entreprise
- Arbitrage et orientations pour la mise en place des prochaines réponses à AO

Le délai entre la phase 1 et la phase 2 (retour de l'entreprise avec une évolution du mémoire technique) ne pourra excéder 3 semaines.

Phase 3

0,5 jour - retour autour du mémoire technique revue par l'entreprise

- Analyse de l'évolution réalisée par l'entreprise
- Réflexion et mise en place des dernières recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de la version (idéalement conçu dans le cadre d'une réponse à AO)

- Présentation et argumentation en visio-conférence des dernières recommandation
- Échanges participatifs et évaluation du travail réalisé par l'entreprise
- Arbitrage et orientations pour la mise en place des prochaines réponses à AO

Phase 4

0,5 jour - retour autour du mémoire technique revue par l'entreprise

- Analyse de l'évolution réalisée par l'entreprise
- Réflexion et mise en place des dernières recommandations clefs

0,5 jour - restitution (distancielle) et échange autour de la version (idéalement conçu dans le cadre d'une réponse à AO)

- Présentation et argumentation en visio-conférence des dernières recommandations
- Échanges participatifs et évaluation du travail réalisé par l'entreprise
- Arbitrage et orientations pour la mise en place des prochaines réponses à AO

Le délai entre la phase 2 et la phase 3, entre la phase 3 et la phase 4 (retour de l'entreprise avec une évolution du mémoire technique) ne pourra excéder 2 semaines.

Sur la base d'un mémoire technique d'un volume maximal de 70 pages (hors annexes). Au – delà un ajustement temps pourra être appliqué sur devis.

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter des appels d'offres publics.

Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 4 jours (28 heures)

Tarifs :

Intra : 7500 €



ADRESSE

8 Rue Rouget de Lisle, Axe Seine
92442 ISSY-LES-MOULINEAUX

SE PERFECTIONNER POUR GAGNER LES PROCHAINS MARCHÉS PUBLICS

UTILISER ET CAPITALISER SUR IPM COMME UN VECTEUR MÉTHODOLOGIQUE DE RÉPONSE

FOR-OPE-06

Mes objectifs : Maîtriser les fonctionnalités clés pour gérer efficacement les appels d'offres. Gagner en autonomie dans la gestion des réponses aux marchés publics. Optimiser l'efficacité et la conformité grâce à l'outil.

Phase 1 – Introduction et présentation de IPM :

- Comprendre le contexte et les bénéfices de l'usage d'IPM
- Présentation de la méthode de réponse CANEVA appliquée à IPM : positionnement, avantages (centralisation, automatisation, agilité)
- Démonstration rapide de l'interface utilisateur / manager
- Comprendre l'intégration à Insight
- Découverte du Tableau de bord

Phase 2 – Prise en main et Configuration Initiale :

- Apprendre à ajuster « son » IPM pour un usage optimal
- Gestion des droits, des kits et des contenus
- Paramétrage des préférences (notifications, rôles, équipes)
- Contrôle des données initiales
- Cas pratique – chacun prend la main et ajuste son profil

Phase 3 – Réponse aux appels d'offres avec IPM :

- Création d'un projet d'appel d'offres : ajout des informations clés (acheteur, date limite, lots)
- Analyse automatisée du DCE : extraction des critères et exigences
- Organisation des tâches : rétroplanning, attribution des responsabilités
- Démonstration + cas pratiques (création d'un projet fictif)

Phase 4 – Rédaction et Optimisation des Réponses :

- Préparation de la réponse :
 - o Les KITS
 - o Le questionnaire Intelligent
 - o La gestion du plan
 - o La sauvegarde
- Générer son mémoire technique
- Gestion des versions et des modifications
- Capitaliser et repartir d'une réponse antérieure
- Atelier pratique – rédaction d'une réponse fictive

Phase 5 – IPM pilier d'une méthode de réponse fiable

- Comment intégrer IPM dans la méthode de réponse
 - o Process
 - o Harmonisation
 - o Gouvernance
- Ajuster la méthode de réponse
- Révision cyclique de mes contenus et kits de réponse

Phase 6 – Bonnes Pratiques et Questions/Réponse

- Consolider les apprentissages et répondre aux interrogations
- Conseils pour optimiser l'utilisation d'IPM
- Gestion des erreurs courantes et solutions
- Session ouverte de questions/réponses
- Discussion interactive

Public concerné : La formation s'adresse à toutes les entreprises qui souhaite optimiser l'usage d'IPM en interne et asseoir les bonnes pratiques.

Tous les profils sont concernés : assistants administratifs, commerciaux, responsables ADV, directeurs, chefs d'entreprises...

Prérequis : Cette formation nécessite une connaissance et pratique des marchés publics.

Le groupe doit disposer d'au moins une licence active utilisateur ou manager à IPM et d'un ordinateur connecté à Internet pour 2 personnes

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : L'évaluation sera effectuée tout au long de la formation, validée par un QCM de vérification des connaissances en fin de session, ainsi qu'un questionnaire de suivi deux mois après le déroulement de la formation.

Durée : 1 jour (7 heures) / Option 1 journée supplémentaire : Cas pratique dédié (2000 €)

Tarifs :

- Pour une formation en présentiel : 3000€ HT tout compris (frais de déplacement inclus ; 8 participants maximum)
- Pour une formation en classe virtuelle : 2500€ HT (8 participants maximum)

MASTERCLASS COMMERCIALE

UNE FORM'ACTION POUR DES RÉSULTATS CONCRETS

Construire ensemble les territoires de demain

Les collectivités ont tout intérêt à collaborer étroitement avec les entreprises pour assurer un service public efficace. Pourtant, faute de comprendre les attentes des élus et les spécificités administratives, de nombreuses entreprises (BTP, immobilier, assurances...) peinent à bâtir une relation durable avec elles.

Une difficulté qui n'est pas une fatalité !

Fort de 20 ans d'expertise, CANEVA accompagne les entreprises dans leur stratégie territoriale grâce à une offre complète : **formation, coaching et accompagnement**. Des acteurs majeurs comme VEOLIA EAU, TERRITORIA MUTUELLE et JCDECAUX nous font confiance.

Une approche sur-mesure et interactive

Modules adaptés à votre entreprise pour comprendre le fonctionnement des collectivités
Préparation personnalisée en visioconférence avec le formateur
Interactivité : quiz, cas pratiques, échanges...

Nos atouts

Formateurs experts issus des collectivités : élus, directeurs de cabinet, cadres administratifs
Sélection du formateur selon votre activité et votre territoire

Plus qu'une formation, une vraie "form'action" pour des résultats concrets !

Ce que nos clients en disent

“

*Très ludique et
complémentaire
avec notre
activité actuelle*

“

*Formation qui
redonne les bases,
très intéressante.
Formateur
sympathique,
contenu digeste et
compréhensible*

“

*Formation très
vivante et
interactive, qui
donne de
réelles clefs au
quotidien*

MASTERCLASS COMMERCIALE

**UNE FORM'ACTION POUR
DES RÉSULTATS CONCRETS****Quelques témoignages :****Responsable du développement**

- Une formation très intéressante. Une approche de la vie et du vécu et des agents, vu de l'intérieur. Des problématiques complexes auxquelles les collectivités sont confrontées permet de comprendre le contexte et les difficultés.
- Très satisfaite de la formation. Cela permet de remettre les choses dans le contexte et de revoir ma vision au vu de tous les événements qui se passent depuis 2-3 ans.
- Agréable surprise pour cette formation. Journée très productive et intéressante
- Formation très intéressante avec beaucoup d'informations qui m'ont permis de comprendre les difficultés des agents et des collectivités.

**Directeurs régionaux et territoriaux**

- Formation de très grande qualité et inspirante
- Bonne alternance pratique, théorique
- Qualité formatrice. Équilibre théorie et pratique.
- Merci pour ces ateliers enrichissants. Très satisfaits notamment sur la méthode du Co-der qui nous sera très utile !
- Mise en situation très appréciable avec debrief. Bonne interaction des différents participants.
- Très pratico-pratique et adapté à nos métiers. Tient ses engagements - Merci !
- Formation sur mesure très concrète et toujours utile en piqure de rappel.
- Une formation adéquate et orientée développements. Je recommande pour les cadres supérieurs.
- Très satisfait : programme bien pensé car réaliste et programme bien exécuté avec des exigences vécues, des cas d'échanges pertinents.



L'ÉQUIPE

VOS FORMATEURS ET RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES



Comment former sans avoir travaillé aux marchés publics, côté acheteur et candidats ?! Cela tombe bien : vos formateurs ont cette particularité de connaître les achats côté pouvoir adjudicateur, mais également de participer aux marchés publics en tant que candidat et que conseil auprès de multiples entreprises. Cette triple expérience conditionne la pertinence de votre formation.

Aymeric HOURCABIE *Formateur CANEVA – Experts Marchés Publics - Référent*

Diplômé des Universités Paris I – Panthéon-Sorbonne et Paris II – Panthéon-Assas, qui lui délivrent respectivement un DESS de contentieux de droit public et un DEA de droit public de l'économie, Aymeric HOURCABIE intègre un Cabinet d'avocats spécialisés en droit des contrats, d'abord en qualité de Juriste, puis après l'obtention du CRFPA et d'un DU de droit public délivré par l'Institut de droit public des affaires, en qualité d'Avocat. Il rejoindra ensuite un Cabinet d'avocats au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, avant de créer son propre Cabinet dédié entièrement au droit public des affaires, et plus particulièrement au droit des contrats, de l'urbanisme et de l'aménagement.

Aymeric Hourcacie intervient tant en conseil qu'en contentieux pour le compte de toute entité publique (collectivités, établissements publics, établissements de santé, syndicats, régies, etc...) ou privée (sociétés, SEM, SPL, GIE...).

Aymeric a enseigné le droit des contrats immobiliers à l'Ecole Supérieure de l'Immobilier et participe à la rédaction d'ouvrages collectifs de référence, tel que le Droit des Marchés publics, le Droit des contrats publics spéciaux et le Droit des concessions des Editions Le Moniteur. Il est également l'auteur des ouvrages Rempporter des marchés publics et Passation des marchés publics des Editions Le Moniteur.

Victor GAUTHIER *Formateur CANEVA – Experts Marchés Publics - Suppléant*

Titulaire d'un premier Master 2 en droit des contrats publics (Université Paris-Sud) et d'un second Master 2 en conseil des collectivités territoriales (Université Paris-II Panthéon-Assas), Victor GAUTHIER a eu l'occasion de travailler pour des établissements publics spécialisés dans les domaines des transports publics et de la santé, en qualité de Juriste et d'Acheteur, avant d'obtenir le CAPA en 2017.

Victor Gauthier intervient à la fois en phase de conseil et de contentieux pour le compte de clients institutionnels et privés en droit des contrats publics (marchés, concessions, etc...) et en droit de la construction.

Hugo TOUSSAINT *Formateur CANEVA – Experts Marchés Publics*

Diplômé d'un Master 1 en droit public interne (Faculté de droit de Nancy) et d'un Master 2 en droit public approfondi (Université Paris II Panthéon-Assas), Hugo Toussaint est également docteur en droit de l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne au sein de laquelle il intervient en qualité de chargé d'enseignement en contentieux administratif.

Il rejoint le Cabinet Hourcacie en 2024 en qualité d'Avocat Collaborateur. Dans ce cadre, Hugo Toussaint intervient pour le compte de clients institutionnels et privés en conseil en contentieux dans l'ensemble des branches du droit public des affaires.

L'ÉQUIPE

VOS FORMATEURS ET RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES



Pascal Loisel *Formateur Caneva - Expert AEKO*

Diplômé de l'ENSAAMA et d'une Executive Certification à l'EM LYON et HEC. Pascal LOISEL contribue désormais au déploiement en interne et auprès de l'écosystème de client du label AEKO, certifiant l'excellence dans le management de la réponse aux appels d'offres. Anciennement Fondateur et Directeur Général de Citae (10,7M€ - 110 collaborateurs), bureau d'étude spécialisé dans les certifications environnementales dans le domaine de la construction et l'immobilier, il a poursuivi son parcours professionnel chez SOCOTEC (2,7Md€ - 18.000 collaborateurs) en tant que Directeur du développement sur les enjeux ESG, Carbone, environnementaux et digitaux puis en tant que Directeur des Systèmes D'information de la Business Unit Construction et Immobilier (400M€ - 2000 collaborateurs). Il a notamment participé au déploiement des stratégies de digitalisation des métiers et processus du groupe sur le périmètre France et au déploiement de l'IA à travers la création d'une Digital Factory regroupant 40 développeurs à Lyon et en Near Shore au Maroc lors de son dernier poste en tant que Chief Digital Officer.

Aurélien Turret *Co-fondateur et Président de CANEVA*

Aurélien a développé une expertise approfondie en stratégie opérationnelle de réponse aux appels d'offres de marchés publics, en France comme à l'international.

Formateur reconnu sur les enjeux de la commande publique depuis près de 20 ans, il a conçu et animé de nombreux modules de formation à destination des entreprises, des chambres de commerce et des fédérations professionnelles.

Dans le cadre de ses missions de conseil, Aurélien a accompagné plusieurs centaines d'entreprises dans leur accès aux marchés publics, en les aidant à structurer et déployer des dispositifs de réponse performants et durables.

Expert du positionnement des entreprises sur le secteur public, il aborde chaque sujet avec une approche à la fois technique, stratégique et organisationnelle. En 2023, il est à l'origine de la création du label AEKO, une innovation majeure et un nouveau facteur de succès pour les entreprises, visant à renforcer la maîtrise et la crédibilité des pratiques en commande publique.

Yann Chevalier

De formation technique, après dix années consacrées à la gestion de services en entreprise privée dans le domaine des nouvelles technologies appliquées au bâtiment, Yann s'oriente vers la construction de bâtiments publics.

Ingénieur territorial, il capitalise aujourd'hui plus de quinze années d'expérience en maîtrise d'ouvrage au sein d'une grande collectivité. À ce titre, il a développé une expertise solide en marchés publics et en conduite d'opérations tous corps d'état, particulièrement sur des projets et chantiers de grande envergure. Yann affine chaque jour son regard avec cohérence sur les mémoires techniques des entreprises et leurs capacités à déployer leurs engagements sur le terrain.

Asmae Hatim

Diplômée ingénieure de l'ESIGELEC, Asmae HATIM débute sa carrière sur des projets de lignes Très Haute Tension (THT) pour de grands groupes internationaux tels que Bouygues et Engie. Elle y acquiert une forte expertise technique et une solide culture projet.

Elle rejoint ensuite SUEZ Environnement, où elle se spécialise dans la gestion d'appels d'offres grands comptes nationaux, sur des dossiers complexes à forts enjeux techniques, financiers et contractuels. En parallèle, elle obtient un MBA en management général des entreprises à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, renforçant sa vision stratégique et managériale.

Après des expériences chez Atalian puis chez Caneva, Asmae consolide une expertise reconnue des appels d'offres tous secteurs, combinant maîtrise technique et compréhension fine des attentes des grands donneurs d'ordre.

Forte de quinze années d'expérience, elle manage aujourd'hui une équipe qu'elle accompagne dans sa montée en compétence, avec une approche fondée sur la rigueur, la performance et la transmission. Asmae pilote et anime les formations opérationnelles depuis maintenant 3 ans.

NIVEAU INITIATION

INITIATION AUX RELATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS LOCALES : STRATÉGIES ET PRATIQUES ESSENTIELLES

MAS-INI-01

Mes objectifs : Comprendre les modes de pensée des équipes municipales, d'apprendre à convaincre lors des entretiens, et de faciliter la relation entre les équipes et les élus. Le programme aborde la connaissance du contexte légal, les acteurs influents, les processus de décision ainsi que des techniques de présentation et de développement de relations durables.

Identifier le contexte légal

Connaître son client :

- Organisation de la collectivité
- Contrainte et environnement

Connaître les décideurs

- Qui sont les acteurs influents
- Quels sont les canaux de décisions

Comment pense, travaille et fonctionne l'élus

Comment pense, travaille et fonctionne l'administration ?

Savoir se présenter, présenter sa société et son projet

Points de vigilance et erreurs à ne pas commettre

Cette formation est dispensée par un formateur / consultant expert et spécialisé, et bénéficiant d'une expertise singulière et commerciale des collectivités locales.

Il sera sélectionné en fonction de votre métier et de votre position sur le marché des collectivités, au sein de notre panel de formateur référencés et sur la base d'un questionnaire préalable.

Public concerné :

La formation s'adresse à tous les partenaires des collectivités locales en matière d'aménagement, de développement urbain, de services aux collectivités...

Prérequis : cette formation s'adresse à toute personne en charge du développement commercial du secteur public.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : Analyse des pratiques, apports théoriques, échanges et interactions entre les participants, études de cas, mises en situations, exercices pratiques, quiz.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

Intra : 4500 €

NIVEAU INITIATION

FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION AUPRÈS DES COLLECTIVITÉS LOCALES : COMPRÉHENSION, COMMUNICATION ET STRATÉGIE

MAS-INI-02

Mes objectifs : Obtenir une base solide pour des interactions réussies avec les collectivités locales: comprendre la logique des décideurs locaux, apprendre à communiquer efficacement avec eux et faciliter les relations commerciales. Le programme inclut l'analyse des pratiques, l'objectivation du discours, et l'identification des cibles, tout en soulignant les méthodes pédagogiques interactives et pratiques.

Analyse des pratiques (questionnaire envoyé en amont).

Réussir son ancrage territorial et faire sa cartographie territoriale

Récolter les données

Définir les enjeux

Objectiver son discours

Avoir de la « désirabilité »

Identifier ses cibles.

Cette formation est dispensée par un formateur / consultant expert et spécialisé, et bénéficiant d'une expertise singulière et commerciale des collectivités locales.

Il sera sélectionné en fonction de votre métier et de votre position sur le marché des collectivités, au sein de notre panel de formateur référencés et sur la base d'un questionnaire préalable.

Public concerné :

La formation s'adresse à tous les partenaires des collectivités locales en matière d'aménagement, de développement urbain, de services aux collectivités, ...

Prérequis : cette formation s'adresse à toute personne en charge du développement commercial du secteur public.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : Analyse des pratiques, apports théoriques, échanges et interactions entre les participants, études de cas, mises en situations, exercices pratiques, quiz.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

Intra : 4500 €

MODE EXPERT

EXPERTISE AVANCÉE EN RELATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS : STRATÉGIES D'INFLUENCE ET DE NÉGOCIATION

MAS-EXP-01

Mes objectifs : Approfondir ma compréhension sur le fonctionnement et les attentes des décideurs locaux. La formation se concentre sur le développement de compétences avancées en communication, stratégie et influence pour renforcer les relations avec les collectivités. Les participants apprendront à adapter leur approche en fonction du contexte unique de chaque collectivité, à identifier et à cibler efficacement leurs interlocuteurs, et à améliorer leur impact et efficacité dans les relations commerciales.

Analyse des pratiques

Objectiver son discours

Avoir de la "désirabilité"

Identifier ses "cibles"

Cette formation est dispensée par un formateur / consultant expert et spécialisé, et bénéficiant d'une expertise singulière et commerciale des collectivités locales.

Il sera sélectionné en fonction de votre métier et de votre position sur le marché des collectivités, au sein de notre panel de formateur référencés et sur la base d'un questionnaire préalable.

Public concerné :

La formation s'adresse à tous les partenaires des collectivités locales en matière d'aménagement, de développement urbain, de services aux collectivités, ...

Prérequis : cette formation s'adresse à toute personne (commerciaux, managers, direction) en charge du développement commercial du secteur public.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : Analyse des pratiques, apports théoriques, échanges et interactions entre les participants, études de cas, mises en situations, exercices pratiques, quiz.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

Intra : 4500 €

MODE EXPERT

STRATÉGIES AVANCÉES POUR DES PARTENARIATS DURABLES AVEC LES COLLECTIVITÉS : ANALYSE, ADAPTATION ET INFLUENCE

MAS-INI-01

Mes objectifs : Approfondir ma compréhension sur le fonctionnement et les attentes des décideurs locaux. La formation se concentre sur le développement de compétences avancées en communication, stratégie et influence pour renforcer les relations avec les collectivités. Il s'agit en complément de bien appréhender les changements et la situation des collectivités, d'apprendre à évaluer et entretenir son relationnel collectivité et savoir adapter son approche en fonction du contexte tout en apportant impact et efficacité.

Analyse des pratiques (questionnaire envoyé en amont)

Comment pensent, travaillent et fonctionnent l'administration, les élus et le cabinet ?

Mieux appréhender le fonctionnement des services face aux nouveaux enjeux de politiques publiques :

- Transitions écologiques et sociales
- Révolutions numériques
- Révolutions démographiques

Bien définir les spécificités et les modes de gouvernance des différents interlocuteurs

Savoir se mettre au service des services

Se mettre au service de l'exécutif : fréquence relationnelle, influence et devoir de conseil

Cette formation est dispensée par un formateur / consultant expert et spécialisé, et bénéficiant d'une expertise singulière et commerciale des collectivités locales.

Il sera sélectionné en fonction de votre métier et de votre position sur le marché des collectivités, au sein de notre panel de formateur référencés et sur la base d'un questionnaire préalable.

Public concerné :

Cette formation s'adresse aux directeurs de territoire et directeurs de développement

Prérequis : cette formation s'adresse à toute personne (commerciaux, managers, direction) en charge du développement commercial du secteur public.

Méthodes pédagogiques : Exposé théorique, atelier participatif sous forme de questions/réponses, exercices pratiques...

Modalités de suivi et d'évaluation : Analyse des pratiques, apports théoriques, échanges et interactions entre les participants, études de cas, mises en situations, exercices pratiques, quiz.

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarifs :

Intra : 4500 €

Catalogue

FORMATIONS

Fournisseurs et prestataires de
l'administration