

Répondre aux marchés publics :

Les Appels d'offres et MAPA – Les DSP

Principes



RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE

Céline HUTIN-BLAVETTE
CRECHENDI CONSEIL

Consultante-formatrice spécialisée dans l'accompagnement des collectivités publiques, associations et porteurs de projets individuels, notamment à la création de lieux d'accueil de la Petite Enfance, Enfance et Jeunesse ou dans le cadre d'audits de structures existantes (Organisation, RH, financier...), au terme d'une expérience de gestion d'un Pôle Marchés Publics (DSP gestion de crèches) et de direction de Business Unit.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Tout acteur du Domaine Éducation et Loisirs en charge de la réponse à des marchés publics

Groupe de 6 à 12 personnes

Prérequis : aucun

DATES DES SESSIONS

■ Durée : 1 jour ■ Horaires : 9h30-17h30

■ Jeudi 27 septembre 2018

■ Mardi 9 avril 2019

LIEUX DES SESSIONS

■ Créteil (locaux FACE PEP)

■ En vos locaux pour vos équipes nous contacter

TARIF 280 € / personne

LES +

Ce programme peut être adapté aux besoins de votre équipe et dispensé en vos locaux.

Des outils harmonisés diffusés au réseau.

Une formation qui peut être complétée par la formation « Quelles alternatives à la commande publique » ou par des modules spécifiques d'approfondissement selon vos métiers pour vos équipes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Optimiser le taux d'obtention de marchés publics pour améliorer la capacité de remplissage des Centres de vacances PEP ou de développement du réseau.
- Structurer les candidatures PEP et optimiser le taux de retour des dossiers.
- Se différencier par une présentation pédagogique des compétences PEP.
- Comprendre les atouts et la complexité de ce mode de développement, les alternatives.

PROGRAMME

🕒 Le contexte réglementaire

- Rappels relatifs au Code des Marchés Publics, obligations, attentes, veille.
- Analyse de la commande et des attentes publiques : l'enveloppe de candidature, la présentation de l'offre PEP.
- Analyse de la perception des dossiers de candidatures PEP en commission d'AO.

🕒 La réponse à formuler

- Focus sur la présentation de la différenciation pédagogique PEP.
- Comprendre le montage budgétaire à proposer.
- Travail de préparation de la phase de négociation.
- Anticiper la période cruciale de renouvellement.

🕒 Méthodes et outils pédagogiques

- Apports juridiques permettant de bien comprendre le contexte : obligations, attentes, perceptions, modalités de veille des marchés.
- Étude de cas concrets, questions réponses, échange de savoir-faire, intervention préparée à partir de dossiers de réponses PEP.

🕒 Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.