

# 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 projet 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.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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.

### INFORMATIONS PRATIQUES

#### PARTICIPANTS

Tout acteur du Domaine Education 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
- Vendredi 30 juin ou mardi 4 juillet 2017
- Jeudi 18 octobre 2017

#### LIEUX DES SESSIONS

- En vos locaux (nous consulter) ■ Créteil (Locaux de FACE PEP)

**TARIF** 280 € / personne / jour

### LES +

- Ce programme peut être adapté aux besoins de votre équipe et dispensé en vos locaux.
- Des outils harmonisés diffusés au réseau.
- Le témoignage d'un acteur public présent en commission d'appel d'offres a particulièrement intéressé les participants.
- Une formation appréciée des équipes PEP en 2015 présentée sous une nouvelle formule pour s'adapter aux besoins du réseau.

### PROGRAMME

#### 🕒 Journée 1 : 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.

#### 🕒 Journée 2

- 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

Un questionnaire de satisfaction sera remis aux stagiaires en fin de formation