

Titre de la formation	Durée	Type	Tarif HT
Module 1 : Comment soumissionner à un marché public ?	1 jour +	- Distanciel	2350 € / pers.
Module 2 : Créer son entreprise – Un accompagnement sur-mesure	6 x 1h		

- **Objectifs du module 1 :** Comprendre les fondamentaux, analyse et repérage des informations importantes dans les documents d'un marché, maîtriser toutes les étapes de réponse à un appel d'offres.
Objectifs du module 2 : Cet accompagnement va vous permettre de créer sereinement votre entreprise car il vous aidera à comprendre toutes les étapes : la validation de votre projet, de l'analyse de votre marché, de la définition de votre offre, les caractéristiques des différents statuts à la manière la plus efficace de passer à l'action.
- **Rythme du module Création d'entreprise :** 1 heure de visio toutes les semaines avec une amplitude comprise entre 4 et 6 semaines et exercices pratique à rendre chaque semaine.
D'un commun accord entre le formateur et le stagiaire.
- **Pour qui ? :** Chargés d'affaires, assistant(es) commercial(es), chefs d'entreprise, toute personne chargée de répondre aux appels d'offres de marchés publics par voie dématérialisée.
Le module création d'entreprise s'adresse à toute personne souhaitant créer ou reprendre une entreprise.
- **Prérequis :** Disposer d'un minimum de connaissances en bureautique, savoir rechercher une information sur Internet.
- **Moyens pédagogiques :** Une partie théorique illustrée sur un support Power Point, une partie pratique où chaque candidat sera amené à reconstituer toutes les étapes de réponse à un marché.
Accompagnement personnalisé basé sur la PNL. La Programmation Neuro linguistique c'est l'étude des comportements à succès. Là où des domaines comme la psychologie s'intéressent à ce qui ne va pas chez les personnes, la PNL s'intéresse à ce qui fonctionne, pour en tirer la quintessence, et pour l'apprendre ou la transmettre à d'autres.
- **Moyens techniques :** Outil de visio-conférence, salle de formation, accès à Internet, vidéoprojecteur, un ordinateur par stagiaire, supports de cours sur papier et clé USB, documents sous la forme papier et électronique.

Points forts :

Définitions et principes fondamentaux des marchés publics. Lecture et repérage des informations importantes dans les documents d'un marché. Identification des objectifs de l'entreprise. Recueil des attentes opérationnelles des participants. Conception d'un déroulé pédagogique sur-mesure. Construction de cas pratiques inspirés du contexte professionnel des participants. Atelier de constitution d'un dossier de candidature. Vérification de l'acquisition des connaissances lors des ateliers. Suivi de l'exécution de l'action. Nos formateurs ont pour la plupart une expérience de plus de 10 années d'accompagnement d'entreprises au quotidien.

Contenu du module 1 : Comment soumissionner à un marché public ?

Contexte juridique issu du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

- Définitions et principes fondamentaux
- Les types de marchés publics
- Les sigles et acronymes

Identifier les seuils et montants des marchés

- Les seuils de publication
- Les seuils de procédure
- L'impact des différents seuils sur la réponse

L'allotissement

- Les principes de l'allotissement d'un marché public

Les procédures

- La procédure adaptée (MAPA)
- La procédure formalisée (l'appel d'offre ouvert ou restreint)
- Le dialogue compétitif, l'accord-cadre, les marchés négociés, les bons de commande...

Identifier les sources pour une veille des marchés publics

- Les supports de publication (les journaux d'annonces légales, la presse spécialisée, les sites internet des acheteurs publics, le BOAMP et le JOUE...)
- La mise en place d'une veille automatisée

Présentation des candidats et de leurs sous-traitants

- Postuler seul
- La sous-traitance
- La co-traitance
- Les groupements conjoints et solidaires

La variante et l'option

- L'admission de la variante
- L'initiative de l'option

Les documents du marché et les modes de candidature

- Le DCE (RC, CCAP, CCTP, CCAG, BPU etc...)
- Les formulaires DC1 et DC2, l'ATTR1
- Les bordereaux de prix
- Les attestations, les certificats, et les qualifications
- L'impact du DUME (Document Unique de Marché public Européen)
- Le dispositif MPS (Marché Public Simplifié) programme " Dites-le-nous une fois "
- Le mémoire technique
- Comprendre le NOTI 1

Analyse des attentes techniques, humaines et professionnelles

- Comprendre les attentes du donneur d'ordre
- Mettre en avant dans le mémoire l'originalité technique, les moyens humains et matériels, et l'expérience afin de montrer que votre entreprise est apte à faire face aux besoins de l'administration.

Cas pratique : atelier de constitution de dossiers candidature

- Repérage sur le RC (Règlement de la Consultation) des éléments de réponse attendus par l'acheteur (les exigences, les délais, le cadre de réponse, la liste des documents et des justificatifs à produire)
- Vérifier votre capacité à postuler
- Analyser la proportion réservée au prix par rapport aux critères de pondération
- Vérifier que le délai avant la remise des dossiers de candidature est suffisant
- Déterminer les modalités de soumission au marché
- Analyse du positionnement en fonction de la taille et de la complexité du marché
- Analyser le volet financier de l'offre
- Préparation et présentation du dossier de candidature
- La copie de sauvegarde

Lorsque le marché est attribué

- Comprendre les différentes étapes qui suivent la réponse
- Votre offre est retenue
- Votre offre n'est pas retenue

La conservation des documents

- Les modalités de sauvegarde et l'archivage

Conclusions et questions / réponses

- Évaluation de la maîtrise de constitution du dossier de candidature et contrôle des connaissances acquises
- Récapitulatif des différentes étapes de réponse à un marché public
- Perspectives / opportunités
- Bilan de la formation

Contenu du module 2 : Créer son entreprise – Un accompagnement sur-mesure

Mettre à plat l'idée

- Quelle est la solution apportée ? Existe-t-il des produits/services similaires sur le marché ?
- Quelle est la cible de votre offre ?
- Votre idée est-elle rentable ?
- Traduire son expertise métier en offre de service & briser ces croyances limitantes

Rédiger un business plan

- Qui êtes-vous ? (statut de l'entreprise, localisation, équipe)
- Quel service offrez-vous ? (type de produit/de service)
- Comment le service est-il produit ? (fabrication, fournisseurs, développement)
- À qui vous adressez-vous ? (cœur de cible)
- Comment gérer la distribution ? (réseau, infrastructure, investissements)
- Quel est votre calendrier ? (étapes de développement, moments clés)
- Quel est l'état du marché ? (demande, concurrence)
- Quels sont les besoins de financement ? (frais de fonctionnement, coûts divers)
- Quel est le rendement estimé ? (prévision de trésorerie, marges détail)

Comment structurer un business plan ?

- Résumé de votre business plan destiné à convaincre les investisseurs de l'intérêt de votre projet
- La présentation de l'activité
- La présentation des différents membres de l'équipe
- L'étude de marché prouvant qu'il existe une réelle opportunité sur le marché.
- La stratégie permettant de faire la différence avec la concurrence et d'acquérir des clients.
- La présentation financière de l'entreprise (présentation et justification des besoins d'investissements par exemple).

Trouver des financements

- Les apports personnels
- Le financement externe (banque)
- Le financement participatif (crowdfunding)
- Les aides au financement d'entreprise

Choisir le statut juridique adapté à votre projet

- Choisir son statut et réaliser les formalités de création
- Zoom sur la micro-entreprise et Identifier le principe de la micro-entreprise
- Intégrer les impacts sociaux et fiscaux
- Connaître les formalités de création
- Appréhender les obligations légales

Agir

- Quelles actions à mettre en place pour donner vie aux projets ?
- Quelles sont les méthodes simples pour rester focus et fournir un effort continue
- Déterminer un plan d'action pour les 6 premiers mois d'activité.

