



Points forts :

Objectifs

- Comprendre le cadre réglementaire de la commande publique
- Maîtriser les outils et plateformes de dématérialisation
- Gérer le cycle de vie d'un marché dématérialisé
- Préparer et déposer une offre dématérialisée

Programme

► Introduction et cadre réglementaire

- Principes fondamentaux de la commande publique
- Seuils, types de procédures, documents obligatoires
- Les obligations de dématérialisation (loi, dates clés)
- Le profil acheteur et le rôle des plateformes

► Le cycle de vie d'un marché dématérialisé

- Les étapes d'un appel d'offres : publication → attribution
- Contenu d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
- Le DUME (Document Unique de Marché Européen)
- Signature électronique : rôle, normes, outils

► Répondre à un marché public en ligne

- Où trouver les appels d'offres : PLACE, AWS, Marchés publics.gouv.fr, etc.
- Télécharger un DCE, analyser un RC et un CCAP
- Préparer son offre (pièces administratives, techniques, financières)

- Cas de la co-traitance et de la sous-traitance
- Format, nommage, poids et organisation des fichiers

► Mise en pratique (atelier guidé)

- Simulation : dépôt d'une offre sur une plateforme (si accès possible)
- Lecture d'un DCE réel
- Questions pratiques fréquentes : erreurs à éviter, relances, rejets

► Sécuriser sa démarche

- Gérer les preuves de dépôt
- Conservation et archivage des pièces
- Se préparer en interne : rôles, organisation, outils à mobiliser

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Conseillère numérique à la CCI Normandie, accompagne les entreprises dans leur démarche de transformation digitale. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Toute personne chargée de répondre aux appels d'offres de marchés publics pour le compte de l'entreprise et qui répond aux prérequis

Prérequis

Être à l'aise avec l'outil informatique. Avoir accès à sa messagerie pendant la formation

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024 - **89%** Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 22/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr