

Découverte de la pratique des marchés publics

Pour donneurs d'ordre et consultants, comprendre l'essentiel des procédures.

Le Bulletin officiel d'annonces des marchés publics (BOAMP) présente, en permanence, près de 250.000 annonces. Nouveau code des marchés publics, dématérialisation... l'exercice est vraiment une affaire de juristes. Pourtant, la pratique des appels d'offres est un exercice incontournable pour de nombreux professionnels du tourisme :

- ❑ Des chargés de mission, pour rédiger le cahier des charges et le texte de l'annonce avant de les soumettre aux services juridiques compétents.
- ❑ Des consultants pour chercher les annonces, rassembler les pièces administratives, rédiger leur proposition.

Publics

Les professionnels amenés à gérer des appels d'offres dans le cadre du code des marchés publics ; ou, dans un cadre privé, appelés à consulter des prestataires.

- ❑ Professionnels du tourisme : développement, commercialisation, accueil...
- ❑ Chargés de mission en diffusion de la culture scientifique, technique et industrielle.
- ❑ Responsables de communication/ Chargés de l'accueil de visiteurs en entreprises.

Objectifs

- ❑ Différencier les principales procédures utilisées par les personnes publiques.
- ❑ Formuler utilement les besoins et le cahier des charges (procédure adaptée).
- ❑ Répondre à un appel d'offres dans le respect des procédures.
- ❑ Donneur d'ordre et consultant, connaître l'autre partie pour l'efficacité des relations.

Contenu

1. **L'essentiel des procédures.** Les différentes procédures mais plus particulièrement la « procédure adaptée » (à partir d'annonces réelles d'études en ingénierie touristique) ; la chronologie des étapes pour la mise en œuvre de la procédure ; les sources officielles sur les marchés publics ; la recherche d'appels d'offres.
2. **Dans le rôle du donneur d'ordre.** Sur un cas concret : analyser les besoins, formuler le cahier des charges, rédiger et publier l'annonce (travail en sous-groupes).
3. **Dans le rôle du consultant.** Sur le même cas concret : analyser le cahier des charges, rédiger la proposition, constituer le dossier administratif.
En conclusion, analyse des propositions et attribution du marché.

Durée

Une journée.

Méthodologie

Alternance d'apports théoriques, méthodologies, pratiques et d'analyses « terrain ».

Nombre de participants

Entre 4 et 12 pour favoriser les échanges constructifs entre les participants et l'intervenant.

Coût et dates des sessions

Nous contacter pour préciser les conditions d'intervention.