



MARCHÉS PUBLICS : DE LA RÉPONSE À L'EXÉCUTION

GESTION

FORMATION MARCHÉS PUBLICS : DE LA RÉPONSE À L'EXÉCUTION

SÉCURISER SES CANDIDATURES, OPTIMISER SES OFFRES ET PILOTER EFFICACEMENT L'EXÉCUTION
DES MARCHÉS PUBLICS

RÉFÉRENCE : BU02047

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 23.01.2026)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Collaborateurs impliqués dans la réponse aux appels d'offres publics et/ou le suivi d'exécution (services commerciaux, administratifs, juridiques, financiers, opérationnels, support).

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **MARCHÉS PUBLICS : de la réponse à l'exécution** a pour objectif de :

- Comprendre l'environnement administratif, juridique et financier des marchés publics
- Constituer un dossier administratif conforme (maîtrise du DUME)
- Optimiser leurs offres techniques et financières
- Sécuriser le suivi et l'exécution des marchés publics
- Fluidifier la collaboration entre services (commerce, support, finance, juridique)

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans les Marchés Publics.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Présentation théorique et cas pratiques.

Méthode pédagogique participative.

Tableau mural et divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en

CONTENU DU PROGRAMME

La formation « **Marchés publics – de la candidature à l'exécution** » est conçue pour permettre aux collaborateurs de comprendre et maîtriser les mécanismes essentiels des marchés publics. Au cours de ce programme intensif de deux jours, les participants aborderont les aspects administratifs, juridiques et financiers des marchés publics, apprendront à sécuriser leurs dossiers de candidature (notamment via le DUME), à optimiser leurs offres techniques et financières, et à structurer le suivi d'exécution des contrats. L'objectif est de doter les équipes des compétences opérationnelles nécessaires pour répondre efficacement aux appels d'offres, fiabiliser les pratiques internes et limiter les risques juridiques et financiers tout au long du marché.

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – RÉPONDRE EFFICACEMENT À UN MARCHÉ PUBLIC

1. Comprendre le cadre des marchés publics : aspects administratifs, juridiques et financiers

Principes fondamentaux de la commande publique.

Typologie et formes de marchés.

Rôles des acteurs.

Procédures et seuils.

Présentation des documents contractuels (RC, CCAP, CCTP, AE...).

Lecture et décryptage d'un DCE.

Différenciation candidature / offre.

Dématérialisation et plateformes.

Structure des prix et mécanismes financiers (forfait, BPU, avances, acomptes, retenue de garantie, révision de prix).

Identification des risques juridiques et financiers.

2. Maîtriser les aspects administratifs et le DUME

Rôle et valeur juridique du DUME.

Différences entre DUME, DC1 et DC2.

Organisation interne et responsabilités.

Capacités et justificatifs.

Sous-traitance et co-traitance.

Causes fréquentes d'irrégularité et d'élimination.

3. Optimisation de l'offre technique et financière

Analyse des critères et sous-critères.

Méthodologie de construction d'un mémoire technique.

Réponse au besoin de l'acheteur.

Mise en valeur des moyens, de l'organisation et de l'expertise.

Différenciation et preuves.

Construction d'une offre financière sécurisée.

Analyse des risques.

Stratégie de prix et cohérence économique.

JOUR 2 – SÉCURISER LE SUIVI ET L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

4. De l'attribution au démarrage du marché

Notification et contractualisation.

Hiérarchie des pièces contractuelles.

Ordres de service.

Période de préparation.

Rôles des services support.

Obligations du titulaire.

Gestion des délais et pénalités.

Encadrement de la sous-traitance.

5. Approfondissement services support : suivi d'exécution

Suivi administratif :

Gestion contractuelle, ordres de service, avenants, modifications, traçabilité, gestion

début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.
Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

des litiges.

Suivi financier :

Facturation, acomptes, avances, DGD, délais de paiement, pénalités, suivi de rentabilité.

Suivi opérationnel :

Pilotage du marché, gestion des écarts, réunions, indicateurs, qualité, clôture.

FIN DE FORMATION

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Évaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Marchés publics : de la réponse à l'exécution**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- [opco.ep](#) pour les salariés d'agences d'architecture.
- [atlas](#) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- [fif.pl](#) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- [afdas](#) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Formation **Marchés publics : de la réponse à l'exécution** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.
Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux

- meilleure relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

stagiaires directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.
- réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

