

### PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges et leurs particularités afin de pouvoir candidater dans les meilleures conditions.

### PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire au suivi de la formation

### OBJECTIFS

Découvrir les particularités des marchés publics belges et détecter des opportunités en Belgique :

- Connaître le potentiel que recèlent les marchés publics belges
- Découvrir les particularités des marchés publics belges
- Évaluer l'intérêt de candidater aux marchés publics belges
- Identifier les procédures d'achat en Belgique
- Planifier son développement sur les marchés publics belges

### CONTENU

#### Les particularités des marchés publics en Belgique

- Le cadre juridique : la réglementation et les grands principes des marchés publics belges
- Identifier les acheteurs publics belges
- Y-a-t-il des centrales d'achats ?
- Quels sont les seuils belges ?
- Quel est le potentiel des marchés publics en Belgique ?
- En tant que société française, puis-je participer aux marchés publics belges ?
- Quelles grandes différences y-a-t-il avec les marchés publics français ?
- Comment y faire une première étude de marché ?
- Quels sont les délais de paiement ?

#### La prospection en Belgique

- La prospection de ces administrations : dans quelle mesure est-elle permise ?
- Comment se faire connaître ?
- Où trouver les avis de marché (publication) ?
- Quelles sont les règles afin d'estimer correctement la valeur du marché et établir au mieux le prix de mon offre ?
- L'accès aux marchés publics de travaux : agrégation des entrepreneurs
- Les shorts-lists des administrations : comment y rentrer ?

#### Les différentes procédures d'achats utilisées par les administrations

- Les procédures et modes de passation standards : restreinte ou ouverte, adjudication ou appel d'offres
- La procédure négociée (avec publicité et sans publicité, la procédure négociée directe avec publicité)
- Le dialogue compétitif
- Quels sont les avantages et les contraintes de chaque procédure ?

#### Répondre à un marché public belge

- Quelle langue faut-il utiliser ?
- Dans quel délai dois-je déposer mon offre ?
- Puis-je déposer une offre dématérialisée ?
- Quels sont les documents et informations exigés pour remettre une offre ?
- Quels sont les droits d'accès et critères de sélection ?

#### L'évaluation des offres et les points d'attention

- Comment l'administration belge évalue-t-elle les offres reçues ?

- La différence entre critères de sélection et critères d'attribution
- L'implication des critères essentiels et non essentiels
- Les erreurs commises par les soumissionnaires et les principaux éléments d'attention
- Analyse du cahier spécial des charges

#### Les obligations d'information aux candidats évincés

- Comment connaître le résultat de l'évaluation de mon offre et celle de mes concurrents ?
- Quelles sont les obligations d'information et de motivation en Belgique ?
- La nature des informations communicables

#### Cas pratique

- Décodage d'un avis de marché
- Analyse d'un DCE belge (cahier spécial des charges)

---

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très pratique avec utilisation et acquisition d'outils et de techniques pour collecter, analyser et exploiter commercialement et concrètement les informations disponibles.

Travail sur des cas concrets et mise à disposition d'exemples et de modèles simples à réutiliser.

La salle de formation est équipée de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable.

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session, et nous mettons toujours en avant des cas pratiques et mises en situation

---

### ÉVALUATION ET SANCTION

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires. La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

---

### QUALITÉ DES FORMATEURS

- **Expert marchés publics Belges**

Formateur et consultant senior en marchés publics, il coordonne et coache une équipe de consultants/formateurs francophones experts au service des administrations et des entreprises privées concernées par l'application de la réglementation sur les marchés publics. Il dispose d'une riche expérience acquise en tant que Responsable du service d'achats du Service Général d'Appui Policier (Interpol, Europol, le Service d'identification de faux documents, la photothèque...) qui dépendait des ministères de l'Intérieur et de la Justice. Il y fut aussi responsable des attachés de direction chargés du personnel, du budget et de l'audit interne. Actif chez EBP depuis 1997, il s'est concentré sur la consultance et la formation auprès des administrations et des entreprises.

Spécialisation : réglementation belge des marchés publics pour secteurs classiques et spéciaux.

---

### DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : ENT7
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 10 participants au maximum

---

### CONTACT

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : [formations@achatpublic.com](mailto:formations@achatpublic.com)

📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/les-formations-pour-les-entreprises>