

PF Consult Sàrl
8, Grand Rue
L-8372 Hobscheid
Tel: +352 24 17 99
Fax: +352 26 10 80 90
e-mail:pfconsult@pfconsult.com

OFFRE DE FORMATION

Nous vous proposons 3 modules :

MODULE 1: IDENTIFICATION, SUIVI DES CONTACTS LOCAUX (FOURNITURE D'UNE BASE DE DONNEES) ET VEILLE

MODULE 2: PREPARATION D'UN DOSSIER DE PRESENTATION AUPRES DES DONNEURS D'ORDRES

MODULE 3: REDACTION D'UNE OFFRE QUI A UN MAXIMUM D'ATOUTS POUR EMPORTER LE MARCHÉ

MODULE 1: IDENTIFICATION, SUIVI DES CONTACTS LOCAUX ET VEILLE

Recevez:

- **les avis de marchés publics sélectionnés selon vos besoins,**
- **notre base de données des contacts locaux,**
- **les informations utiles à votre activité que nous collectons auprès des collectivités locales.**

Une attitude proactive vous permettra d'être informé de ce qui se passe dans votre secteur d'activité afin d'agir de manière adéquate. Pour cela, nous vous proposons un **service de veille** sur les marchés publics combiné à une **base de données** de contacts locaux.

La **veille** vous procurera l'information indispensable sur les marchés en préparation (avis de pré-information), les appels d'offres et les marchés passés.

Pour cela, nous trions pour vous le Bulletin Belge des Adjudications pour vous envoyer uniquement les avis qui vous intéressent. Cette sélection se fait sur base des critères que nous aurons définis en collaboration avec vous (*mots clés spécifiques, zones géographiques, etc.*) avec notre système informatique TMS, fruit de nombreuses années de recherche et d'expérience auquel nous ajoutons une vérification humaine.

Cependant, les marchés plus modestes (moins de 67000€) ne doivent pas obligatoirement être publiés et se traitent en procédure restreinte ou négociée en respectant les règles d'ouverture des marchés imposées par la législation. Ce sont ces marchés qui sont souvent le plus intéressants pour les PME et professions libérales.

La **base de données** des contacts locaux vous permettra de cibler votre action marketing et commerciale sur ces plus petits marchés et d'identifier les acteurs de votre région.

Qui contacter parmi les milliers de fonctionnaires existants ? Quelle est votre stratégie marketing ? Combien d'administrations avez-vous les capacités de suivre efficacement ? Avec quels départements ou organismes désirez-vous travailler ?

Cette base de données comprend les coordonnées des responsables (prescripteurs, financiers, maîtres d'œuvre de services spécifiques des provinces, communes, institutions d'enseignement, hôpitaux, cpas, etc.) concernés par les marchés publics de votre secteur d'activité (mise à jour annuelle).

MODULE 2: PREPARATION D'UN DOSSIER DE PRESENTATION AUPRES DES DONNEURS D'ORDRES

Comment présenter son entreprise auprès des donneurs d'ordres publics ?

Un bon dossier de présentation vous aidera à être reconnu et accepté par les administrations préalablement ciblées et à les inciter à vous consulter dans le cadre de leurs marchés en procédures restreintes ou négociées.

Ce module comporte deux parties :

- Discussion des règles, imposées par la législation, à suivre pour préparer un bon dossier qui puisse être pris en compte par les donneurs d'ordres pour les intéresser à vos produits et services (critères de sélection, critères d'attribution, exigences en matière de capacité techniques et de santé financière, références)
- Structure du document de présentation, contenu, méthode de suivi et mise à jour

Comment travaillons-nous ?

Au cours d'une session de travail bilatérale d'une demi-journée environ ou lors d'un séminaire, nous développons ces deux sujets avec vos responsables et nous vous remettons un guide pratique qui synthétise le module. L'objectif de cette session de travail étant de vous permettre d'acquérir les bases nécessaires pour élaborer votre dossier de présentation conformément à ce qui est attendu par les pouvoirs publics.

Une fois votre dossier préparé, nous le relisons ensemble et nous vous faisons bénéficier de nos remarques et suggestions

A vous maintenant de l'envoyer aux différents contacts que vous aurez ciblés et d'organiser votre suivi commercial.

MODULE 3: REDACTION D'UNE OFFRE QUI A UN MAXIMUM D'ATOUS POUR EMPORTER LE MARCHE

Comment rédiger une offre qui ait un maximum d'atouts pour emporter le marché dans le respect des règles administratives ?

Un marché vous intéresse ? Faites appel à nous pour vous aider à rédiger votre offre ou votre dossier de pré qualification. Nous vous transmettrons notre know how dans des conditions pratiques et concrètes.

Bénéficiez de nos connaissances et de notre expérience (plus de vingt ans de pratique courante des marchés publics en Belgique et en Europe) pour vous guider dans l'élaboration de votre document.

Elaborer une première offre est en général un travail complexe. Il faut, en effet, assimiler un jargon et des pratiques propres aux marchés publics. Notre service vous aide à raccourcir considérablement ce temps d'apprentissage.

Nous pouvons vous apporter des « **bonnes pratiques** » et attirer votre attention sur les points particulièrement importants dans la préparation des offres.

Votre profit est un gain de temps appréciable et une mise à l'abri d'erreurs susceptibles de vous faire éliminer par le donneur d'ordres dès l'ouverture des offres.

Nous ne nous substituons pas à vos services commerciaux ou techniques. C'est en effet l'entreprise qui connaît ses produits et ses marchés qui doit s'investir et apporter le contenu technique de la proposition.

Notre rôle est de canaliser ces forces dans la bonne direction en vous proposant une bonne méthode de travail, une bonne structure et aussi des conseils utiles fruits de notre expérience.