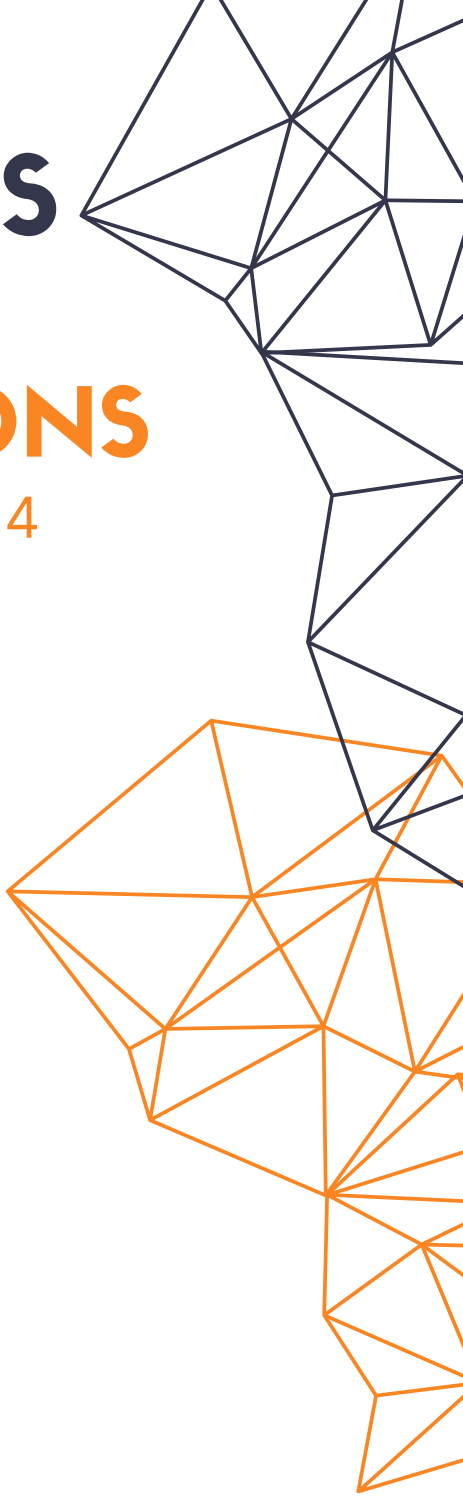
MARCHÉS PUBLICS

FORMATIONS

CATALOGUE 2024



KWIDEA

VOS IDÉES, NOS OUTILS

PROGRAMME
ADJUDICATEURS

L'ABC des marchés publics en une journée	3
Marchés publics & RGPD	4
Rendre ses marchés publics plus durables	5
Accords-cadres et centrales d'achat : comment les mettre en pratique	6
Les négociations dans les marchés publics	7
Norme EN 17687:2022 - Achats publics: Intégrité & responsabilité	8

PROGRAMME
ENTREPRISES

Conditions particulières petites structures P.11

Développer son entreprise avec les marchés publics	9

Formulaire d'inscription sur
www.kwidea.be/vos-besoins/formations
à renvoyer à info@kwidea.be

KWIDEA
VOS IDÉES, NOS OUTILS

FORMATION
ADJUDICATEURS
L'ABC des marchés publics en une journée

Contenu

Lorsque l'on se lance dans les marchés publics, c'est souvent l'inconnue. C'est pourquoi il est essentiel d'avoir une vision claire de ce qu'est un marché public et de ses principales caractéristiques.

Cette formation n'a donc pas pour vocation de faire de vous des experts. Elle vous donne le cadre, les notions clés et les règles du jeu indispensables pour faire vos premiers pas dans les marchés publics.

En une journée, Kristen Voglaire parcourt avec vous le processus d'un marché public dans son ensemble, depuis l'identification du besoin jusqu'à son attribution.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre les différents termes utilisés dans les marchés publics
- Identifier les procédures possibles, leurs caractéristiques et leurs points d'attention
- Connaitre les principales règles à respecter en matière de sélection, de régularité et d'attribution
- Trouver les informations nécessaires à chaque étape d'une procédure

Public cible

Toute personne se lançant dans les marchés publics ou souhaitant confirmer son expérience acquise par la pratique

Mais également toute personne touchée de près ou de loin par les marchés publics et qui souhaite les comprendre pour mieux en tenir compte dans sa pratique quotidienne

Prérequis

Aucun

Intervenant(s)
Kristen Voglaire
(KWIDEA)

Date(s) et lieu(x)
26 mars 2024 ou
15 octobre 2024
Bruxelles

Prix et conditions
345 € HTVA
Formation (9h-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs

KWIDEA
VOS IDÉES, NOS OUTILS

FORMATION
ADJUDICATEURS
Marchés publics & RGPD

Contenu

De nombreux marchés publics impliquent le traitement de données personnelles et requièrent un encadrement particulier. Pour autant, parvenir à dégager les responsabilités de chacun et les encadrer est loin d'être évident. KWIDEA et ASKQ s'associent pour vous proposer une formation alliant techniques de marchés publics et pratique RGPD.

Comprendre les termes utilisés, pouvoir identifier le responsable de traitement et le sous-traitant, mais également leurs responsabilités, comment intégrer ces informations dans les documents du marché, comment les évaluer… Autant de questions abordées de manière pratique en une après-midi.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre les différents termes utilisés en matière de données personnelles
- Identifier les caractéristiques propres au responsable de traitement et au sous-traitant, ainsi que leurs responsabilités
- Traduire ces informations dans les documents de vos marchés et les mettre en œuvre

Public cible

Acheteur public, juriste, délégué à la protection des données, décideur, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics et/ou vie privée.

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics et/ou de données personnelles

Intervenant(s)

Kristen Voglaire *(KWIDEA)*

Laurine Delforge *(AskQ)*

Date(s) et lieu(x)

21 mars 2024 ou
17 octobre 2024
Bruxelles

Prix et conditions

275 € HTVA
Formation (13h30-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés

ASK Q
A GAME CHANGER FOR IN-HOUSE LEGAL TEAMS

KWIDEA
VOS IDÉES, NOS OUTILS

FORMATION
ADJUDICATEURS
Rendre ses marchés publics plus durables

Contenu

La durabilité et la responsabilité sociale jouent un rôle essentiel dans la fonction d'acheteur, au vu des enjeux auxquels sont confrontés les adjudicateurs aujourd'hui. Il est donc impératif de comprendre comment intégrer ces principes dans le processus des marchés publics. La démarche peut cependant paraitre compliquée et bon nombre d'acheteurs restent encore frileux à l'idée d'intégrer des notions de durabilité, de circularité ou de responsabilité sociétale dans leurs marchés publics...

Formateur en achat durable et analyse de cycle de vie depuis 10 ans, Michaël Perez se propose d'aborder avec vous les meilleures pratiques pour intégrer des critères environnementaux, sociaux et éthiques dans vos processus d'achat, contribuant ainsi à la construction d'une société plus durable. A l'issue de cette formation, il vous semblera aisé et naturel d'intégrer la durabilité dans vos marchés.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Connaitre les différents types de clauses sociales, environnementales, éthiques
- Identifier les pratiques et outils mobilisables dans les marchés publics pour les rendre plus durables
- Mettre en oeuvre ces pratiques et outils dans vos marchés publics

Public cible

Acheteur public, juriste, décideur, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics et/ou vie privée.

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Intervenant(s)
Michael Perez
(*BtoG*)

Date(s) et lieu(x)
16 avril 2024 ou
26 novembre 2024
Bruxelles

Prix et conditions

345 € HTVA
Formation (9h-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs

FORMATION
ADJUDICATEURS
Accords-cadres et centrales d'achat : comment les mettre en pratique

Contenu

Accord-cadre et centrale d'achat, voilà bien deux notions qui circulent allègrement dans le jargon des marchés publics. Mais rares sont ceux qui maitrisent ces concepts et sont en mesure de les utiliser de manière optimale dans leurs marchés publics. Or il s'agit d'outils formidables pour la gestion des achats publics.

Quelle différence entre un marché public classique et un accord-cadre, quand est-il opportum de recourir à un accord-cadre, que prévoir dans mes documents du marché lorsque je souhaite lancer un accord-cadre et/ou une centrale d'achat, comment se passe un accord-cadre dans la pratique, l'adhésion à une centrale emporte-t-elle exclusivité... Autant de questions cruciales et opérationnelles abordées lors de cette formation pratique.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Identifier les mécanismes de mutualisation des besoins disponibles (accord-cadre, marché conjoint occasionnel, centrale d'achat, etc.)
- Identifier les principales opportunités et les principaux écueils et points d'attention liés à ces techniques d'achat
- Les traduire dans vos documents de marché

Public cible

Acheteur public, juriste, décideur, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Intervenant(s)
Kristen Voglaire
(KWIDEA)

Date(s) et lieu(x)
19 novembre 2024
Bruxelles

Prix et conditions

345 € HTVA
Formation (9h-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs

KWIDEA

FORMATION
ADJUDICATEURS
Les négociations dans les marchés publics

Contenu

Dans les marchés publics, les négociations (pour autant qu'elles soient permises) sont bien souvent négligées, ou expédiées. Or elles sont là pour être utilisées, qu'il s'agisse de marchés de petite, moyenne ou de plus grande ampleur (le panel de procédures négociées disponibles est en effet large et protéiforme : marchés de faible montant, procédure négociée sans publication préalable, procédure négociée directe avec publication préalable et procédure concurrentielle avec négociations).

Outre les concepts et cas d'application prévus par la loi, cette formation aborde également de manière pratique le déroulé de négociations, les différents types et méthodes de négociations, de même que les limites applicables à chaque procédure de négociation.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Identifier et mettre en oeuvre les différents types de procédures négociées et leurs cas d'application
- Traiter la régularité des offres en procédure négociée
- Connaitre les principales techniques de négociations
- Aborder les négociations de manière sereine et structurée

Public cible

Acheteur public, juriste, décideur, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Intervenant(s)
Kristen Voglaire
(*KWIDEA)*

Date(s) et lieu(x)
06 juin 2024
Bruxelles

Prix et conditions

345 € HTVA
Formation (9h-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs

FORMATION
ADJUDICATEURS
Norme EN 17687:2022 – Achats publics : Intégrité & responsabilité

Contenu

Le 16 juin 2022 la nouvelle norme européenne intitulée «Achats publics : Intégrité et responsabilité – Exigences et recommandations» (Norme EN 17687:2022) a été approuvée au niveau européen. La Belgique s'est trouvée parmi les premiers Etats membres à adopter cette norme européenne en tant que norme nationale…

Kristen Voglaire a participé, en tant qu'experte en marchés publics pour NBN (Bureau de normalisation belge), à l'élaboration de cette norme, qui offre une trame structurée, comparée et réfléchie.

Cette norme constitue donc un outil pouvant être facilement transposé dans la pratique quotidienne des marchés publics, pour en améliorer l'efficience et la transparence. Elle contient des exigences, mais également des recommandations et aides à sa mise en œuvre.

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Avoir un aperçu clair de la structure de la norme et de son contenu
- Faire le lien entre la norme et votre pratique quotidienne et identifier les pistes de mise en oeuvre de la norme pour votre entité
- Compléter votre propre matrice de risques

Public cible

Acheteur public, juriste, décideur, cabinets ministériels et parlementaires, ou toute personne intéressée à approfondir ses connaissances en marchés publics

Prérequis

La formation nécessite que vous ayez suivi la formation "L'ABC des marchés publics en une journée" ou que vous ayez déjà une expérience professionnelle en matière de marchés publics

Norme incluse

Intervenant(s)
Kristen Voglaire
(KWIDEA)

Date(s) et lieu(x)
26 septembre 2024
Bruxelles

Prix et conditions
345 € HTVA
Formation (13h30-17h) et support, ***norme****, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs*

NBN

KWIDEA

FORMATION
ENTREPRISES
Développer son entreprise avec les marchés publics

Savez-vous qu'environ 15% du PIB belge (et européen) relève des marchés publics ? Pourquoi ne pas s'y essayer ?

Contenu

Répondre à des marchés publics peut paraitre fastidieux, à plus forte raison lorsque l'on ne connait pas les pouvoirs publics de l'intérieur. Sans compter que le contexte des marchés publics en Belgique ne cesse de se modifier, notamment avec les nouveaux outils mis à disposition (plateforme eProcurement, DUME, etc.).

Et pourtant, il suffit de peu de chose pour comprendre la logique des marchés publics et positionner ses produits/services de manière à les remporter. Cette formation a donc pour vocation de vous donner les notions clés et les astuces indispensables pour faire vos premiers pas dans les marchés publics mais surtout, en remporter !

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Identifier les différents temps forts du processus, les moments où votre intervention est possible/requise et la marge de manœuvre dont vous disposez dans chacune de ces situations
- Dégager éléments qui feront de votre offre LA meilleure offre et de le traduire dans vos soumissions
- Utiliser de manière optimale la plateforme eProcurement pour se faire connaitre, remettre une offre et répondre aux sollicitations du secteur public

Public cible

Responsable commercial / vente, ou toute personne susceptible de participer à l'élaboration d'une offre pour un marché public (technique, financier, CEO, etc.)

Prérequis

Aucun

Intervenant(s)
Kristen Voglaire
(KWIDEA)

Date(s) et lieu(x)
19 mars 2024
Bruxelles

Prix et conditions
345 € HTVA
Formation (9h30-17h) et support, accueil, boissons et pauses cafés-sandwichs

ORATEURS 2024

Laurine DELFORGE - AskQ

Consultante & formatrice - Experte RGPD

Laurine a commencé sa carrière dans un cabinet spécialisé dans le droit de la propriété intellectuelle et des technologies de l'information. Elle a ensuite occupé le poste de juriste, puis de déléguée à la protection des données (DPO) au sein d'une entreprise publique. Depuis 2022, Laurine est consultante juridique chez AskQ dans les domaines de la protection des données, de la vie privée et des technologies de l'information.

Toujours claire et abordable, on dit de Laurine qu'elle a une capacité d'évaluation et de prise de décision rapide et précise, ce qui rend ses formations naturellement orientées solution

Michael PEREZ - BtoG

Consultant et formateur - Expert Achats publics

Après une première carrière en France, où il crée sa société informatique, Michael s'installe à Bruxelles et rejoint une société active dans les marchés publics, où il exerce tour à tour la fonction d'Account Manager, de Project coordinator - Seminars & Events, et de consultant-expert en marchés publics (belges et français). En 2014, il crée la société B to G, spécialisée dans la formation et le conseil en achats publics et en stratégie commerciale.

Tacticien dans l'âme, on dit de Michael qu'il est également un animateur accompli, capable d'illustrer ses formations d'exemples imagés et percutants, favorisant l'apprentissage

Kristen VOGLAIRE - Kwidea

Consultante et formatrice - Experte en marchés publics

Active dans les marchés publics depuis 17 ans, Kristen a commencé sa carrière en tant que juriste au sein d'un pouvoir local bruxellois. Elle devient ensuite consultante et formatrice en marchés publics pour un cabinet de conseil, et occupe enfin la fonction de Directrice Marchés publics et Affaires juridiques au sein d'une entité publique pendant 9 ans. En 2021, elle crée la société KWIDEA, spécialisée en achats et marchés publics, l'une des rares accompagnant tant les adjudicateurs que les entreprises.

Pointue dans son domaine et à l'écoute, on dit de Kristen qu'elle a de grandes qualités didactiques et répond de manière pragmatique aux questions des participants

CONDITIONS PARTICULIÈRES

Réduction exceptionnelle -20%

* Pour les asbl, TPE, PME et entités de petite taille (moins de 50 employés) - Code **MINI24**

ou

* En cas d'inscriptions multiples (plusieurs participants et/ou formations) - Code **PLURI24**

Conditions non cumulables

FORMATIONS EN INTERNE, ETC.

Vous souhaitez organiser l'une de ces formations **en interne** ?
Vous ne trouvez **pas votre bonheur** parmi les formations proposées ?

Ecrivez-nous à **info@kwidea.be**

ou

Appelez le **+32 492 75 94 90**

Nous nous ferons un plaisir de trouver avec vous la solution qui vous conviendra le mieux

Avec la participation / le soutien de

ASK Q

A GAME CHANGER FOR
IN-HOUSE LEGAL TEAMS

b2g

business to government

MATE

NBN

KWIDEA S.R.L.
385, chaussée d'Alsemberg
1180 Bruxelles
info@kwidea.be

www.kwidea.be