



## RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES PUBLICS

**DURÉE : 3 jours en présentiel (21h) et 3 modules digitaux**

**TARIF : 1 800 € HT (inter-entreprises)**

**LIEUX : Tours - Orléans - Paris**



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Expliquer les modalités liées à la commande publique
- Décrire les étapes et la méthode de réponse aux appels d'offres
- Elaborer sa réponse : organiser, planifier et structurer
- Juger de la réponse de l'acheteur et identifier ses axes d'amélioration
- Construire son plan d'actions pour répondre aux marchés publics

### PRINCIPALES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Exposés théoriques



Cas pratiques



Ateliers collectifs et co-développement



Prise en main d'outils

### LE PARCOURS AVEC NOUS

1. Vous prenez contact avec nous,
2. Nous recueillons et analysons ensemble votre besoin,
3. Nous construisons une proposition pédagogique,
4. Nous rédigeons une convention de formation,
5. Vous êtes inscrit(e) : bienvenue en formation !

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Recueil et évaluation des besoins (demandeur et apprenant)
- Evaluation des compétences : initiale, à chaud et à froid selon plusieurs modalités (QCM, mises en situation, exercices, etc.)
- Enquête de satisfaction globale (demandeur, apprenant et formateur)



La progression de l'apprenant est modélisée et présentée dans le bilan de la formation.

#### PUBLIC

Manager, responsable projet, dirigeant d'entreprise et toute personne chargée de répondre à des appels d'offres

#### PRÉREQUIS

Être en posture de répondre à des appels d'offres

#### NOMBRE DE STAGIAIRES

6 à 9 participant(e)s

#### FORMAT

Présentiel avec des compléments digitaux

#### ORGANISATION

Inscription jusqu'à 15 jours

Inscriptions tardives : [Nous contacter](#)

Intra et sur-mesure : [Nous contacter](#)

Formation à distance : [Nous contacter](#)

#### FINANCEMENTS POSSIBLES

OPCO, entreprise, financement personnel, pôle emploi, région et autres

#### PROFIL INTERVENANT

Formation assurée par un chef d'entreprise, ou par un consultant expert dans la réponse à la commande publique

#### RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Aymon Westphal

#### ACCESSIBILITÉ

Selon certaines modalités, nos sites et formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

[Nous contacter](#)

Avril 2021



Immersion  
1h

Jour 1

Jour 2

Appropriation  
1h30

Jour 3  
2 mois plus tard

Intégration  
1h30

Evaluer son niveau sur le sujet et ses besoins

**Se familiariser avec les notions fondamentales de la commande publique et la place des appels d'offres dans la commande publique**

- La commande publique
- Le droit de la commande publique : cadre général
- L'achat public comme opportunité commerciale

**Présentation rapide d'un processus de réponse à appel d'offres**  
Avec illustrations

**Comprendre le droit et les modalités de la commande publique**

- Définition, historique et notions juridiques
- Typologie des marchés publics
- Procédures d'achat et obligations de publicité

**Immersion**

Partage de pratique, immersion dans des cas réels proposées et déchiffrement in situ des dossiers de consultation (cas d'études et cas proposés par les apprenants)

**Lire et analyser un dossier de consultation (DCE)**

- Identifier les pièces constitutives : RC, CCTP, CCAP...
- Développer une lecture « efficace » des DCE
- Repérer les informations déterminantes

**Organiser et structurer la réponse aux AO publics grâce à une logique PDCA**

**Planifier et organiser une réponse**

- Identifier les étapes de réponse
- Cadrer sa réponse
- Estimer le temps de réponse, les délais et les ressources à mobilier

**Réaliser le dossier de candidature**

- Comprendre les différentes modalités de réponse : DC1/DC2, DUME...
- Compléter les pièces et satisfaire aux demandes et obligations

**Réaliser la réponse technique**

- Comprendre les demandes de l'acheteur
- Organiser sa réponse : contenu et formalisation
- Rédiger le mémoire technique
- Construire sa proposition tarifaire (BPU, DQE)
- Réaliser sa réponse en fonction de critères de sélection

**Mettre en place un processus de réponse**

- Organiser la veille / les alertes
- Piloter et évaluer le processus de réponse

**Formaliser son plan d'action**

Évaluation à chaud de l'atteinte des objectifs pédagogiques

**Étude de cas : pratiquer la lecture efficace des dossiers de consultation (DCE)**

- A partir de cas réels ou fictifs, identifier les points saillants d'un dossier de consultation
- Intégrer ces éléments dans la stratégie de réponse

**Paroles d'acheteurs**

**Suivi individuel**  
Mise en pratique de la formation dans son quotidien professionnel

**Co-développement**

Retour d'expérience suite aux premiers jours de formation et de la mise en application des méthodes et outils proposés.

- Retour sur le plan d'action
- Proposition de solutions et d'outils
- Approfondissements méthodologiques

**La réponse de l'acheteur**

- Comprendre et analyser
- Identifier les axes de progrès

**Cas pratique « optimiser sa réponse »**

« Inversion des rôles » : l'apprenant est mis dans la position de l'acheteur et doit sélectionner une offre parmi celles proposées analyse et débrief collectif

**Répondre pour gagner**

- Pratiques rédactionnelles
- Mettre en valeur les points saillants de l'offre
- Faciliter la lecture de l'acheteur pour le mettre dans de bonnes dispositions

**Debrief de fin de formation et projection dans sa pratique**

Évaluation à chaud de l'atteinte des objectifs pédagogiques et rappel théorique selon les besoins

**Comprendre les évolutions récentes de la commande publique**

- Simplification
- Accès aux TPE
- Dématérialisation

**Proposition d'actions pour aller plus loin dans son apprentissage**

- Lectures
- Vidéos
- Sources d'inspirations
- Parcours d'approfondissement

Enquête de satisfaction sur la formation