

# REPONDRE AUX APPELS D'OFFRES : STRATEGIE COMMERCIALE ET METHODOLOGIE DE REPONSE 2 JOURS



Les marchés publics, souvent douloureux et anxiogènes pour les personnes y répondant, représentent pourtant **une opportunité, levier important de développement pour l'entreprise ou du moins une part de marché à laquelle elle ne peut renoncer.**

Pour beaucoup, ce parcours semble compliqué, opaque, voire décourageant. Pourtant, l'accès aux marchés publics s'est amélioré et travailler pour le secteur public présente un certain nombre d'avantages.

La réponse aux marchés publics doit faire l'objet **d'une réelle stratégie d'entreprise** et pour être efficace, il faut **faire preuve de méthodologie**. C'est sous cet angle (et non uniquement le juridique) que nous aborderons ensemble cette **formation très pratico-pratique !**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La vocation de cette formation très opérationnelle est de vulgariser les marchés publics, expliquer de manière simple comment les appréhender et fournir des conseils.

- Connaître les dernières modifications de la réglementation de l'achat public, l'actualité de l'achat public dans le secteur d'activité des participants,
- Appréhender la culture de l'achat public et les différents types d'acheteurs publics,
- Revoir les procédures de marché public,
- Travailler le décryptage du dossier de consultation des entreprises,
- Optimiser l'organisation de la démarche de réponse,
- Maximiser ses chances de réussite.

## INFOS PRATIQUES

### Profil des stagiaires

Personnes "expérimentées" sur les marchés publics, ayant un besoin d'une mise à jour de leurs connaissances ou d'adopter une nouvelle approche en s'appropriant la culture de l'achat public.

### Méthodes pédagogiques

Diaporama et mises en situation  
Compléments éventuels remis en fin de stage

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation, de séances de réflexion, de retours d'expériences.

### Pré-requis

Etre expérimenté(e) en marchés publics

Nombre maximal de stagiaires : 12

### Modalités

2 jours (2\*7h) consécutifs  
Au sein des locaux du client  
Matériel nécessaire : tableau blanc ou paper-board, vidéo projecteur, connexion WIFI  
Pour les stagiaires : PC portable

*Voir le programme en page suivante*

# PROGRAMME DE LA FORMATION



## 1 Comprendre le cadre réglementaire et organisationnel de la commande publique...

- Les grands principes de la commande publique
- La réglementation des Marchés Publics et ses dernières évolutions
- Les acteurs de l'achat public : qui sont les décisionnaires ?
- Qui peut candidater aux marchés publics ?
- Comment communiquer avec l'acheteur public avant, pendant et après la consultation
- Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils

## 2 ...trouver des marchés et lire le dossier de consultation des entreprises...

La veille

- Définir sa cible et ses critères
- Les acteurs de la veille

La lecture du dossier de consultation

- Qu'est-ce que le DCE ?
- Comment le lire rapidement et efficacement ?
- Décrypter les attentes de l'acheteur public

MISE EN SITUATION - Trouver une consultation, télécharger le DCE, le décrypter et définir sa stratégie

## 3 ...pour construire sa meilleure offre

- Les pièces à fournir à l'appui de votre candidature et de votre offre
- Construire une offre impactante - Questions/Réponses avec l'acheteur public
- Savoir répondre par voie dématérialisée
- Modalités d'analyse des offres / La pondération des critères :  
Comprendre les critères de sélection des offres
- La phase de négociation
- La finalisation de la procédure
- Introduction à l'exécution des marchés publics

MISE EN SITUATION - vis ma vie d'acheteur public

## 4 Les « trucs » en plus : règles et bonnes pratiques pour réussir, retours d'expérience

- Comment « entrer » dans les marchés publics, se faire connaître et faire connaître ses produits, ses prestations, ses services
- Les modalités d'association avec d'autres entreprises : sous-traitance, co-traitance, groupement, etc.
- Savoir analyser les résultats d'une consultation, améliorer son taux de réussite
- Lutter contre les offres anormalement basses
- Optimiser le processus « Réponse aux marchés publics »