

# Répondre à un Appel d'Offres

## Public Concerné

Personnel de direction, de coordination technique, acheteurs

## Pré Requis

Aucun

## Objectifs

Cette formation a pour principaux objectifs :

- D'analyser l'annonce et le cahier des charges
- De préparer efficacement le dossier de candidature
- D'identifier le positionnement de la concurrence et les motifs éventuels de rejet

## Moyens pédagogiques

démarche pédagogique proposée est active et fait appel à des mises en situations et jeux de rôle.

Passag/e/s a conçu une ingénierie de formation spécifique autour de l'analyse de situations concrètes d'appel d'offres pour lesquelles les stagiaires seront amenés à travailler sur des types :

- D'acheteurs
- De travaux, services, fournitures, prestations intellectuelles
- De structures
- De marchés à procédures adaptées, allotis, à bons de commande, à tranches, etc...
- De partenariats (GME, sous-traitance, cotraitance)

L'objectif est de construire des procédures et outils transférables.

Les apports théoriques viennent systématiquement compléter les apports travaillés dans le cadre des mises en situation.

Le déroulé pédagogique favorise les partages et échanges d'expériences et l'alternance entre les travaux en sous-groupe et les moments de restitution permet de maintenir l'attention des stagiaires.

Une attention particulière sera apportée à l'hétérogénéité du groupe afin que des professionnels de tout niveau hiérarchique et de tout type de fonction (administratif, direction, social, technique...) puissent trouver leur place et repartir avec des connaissances et des compétences opérationnelles.

L'animation du groupe visera l'instauration d'un climat de confiance permettant une dynamique de capitalisation valorisante, où les ressources de chacun en termes de réflexion, d'information et

## Parcours pédagogique

Notions élémentaires / Elements de définition

Les principes d'un marché public

- La contractualisation
  - Les besoins des acheteurs
  - L'accès (non-discrimination), l'égalité de traitement et la transparence
- L'environnement économique et juridique

Les acheteurs publics : rôles et compétences

- Les types de marchés
- Les seuils et procédures de passation
- Les éléments de sélection des candidats
- Les droits des candidats non retenus

Étude de l'écosystème local et mise en place d'une veille active

Faisabilité juridique, technique et économique pour répondre à un appel d'offre

- L'analyse de la demande
- L'anticipation des conditions de mise en œuvre et l'évaluation des besoins en compétences, en interne et en externe
- La formulation de ses atouts et des points à risques
- La réponse « seul » ou en groupement : cotraitance, sous-traitance, groupement momentanée d'entreprise (GME)
- Le dialogue préalable avec l'acheteur

L'organisation interne pour la constitution du dossier et le pilotage de l'action

- L'identification des interlocuteurs internes : techniques et administratifs
- Les outils de coordination et de planification
- Les indicateurs de suivi

La formalisation de la candidature et la constitution du dossier

Le suivi de la candidature

- La soutenance du dossier
- La négociation : questions d'approfondissement, conditions finales, clauses spécifiques et limites
- La délibération : retenu / non retenu, les premières actions vis-à-vis de l'acheteur

## Modalités d'évaluation

Validation et évaluation tout au long de la formation : quiz, synthèse orale et reformulation, mises en situation, plan d'action personnalisé

## Durée

**14.00** Heures      **2** Jours



## Contactez-nous !

**MAV**  
Conseillère Formation

**Tél. : 0148056741**  
**Mail : [mavauttier@passages-formation.fr](mailto:mavauttier@passages-formation.fr)**