Formation : Répondre aux marchés publics/privés et gagner ses appels d'offres

Commercial - Relation client - Vente Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain - 2025

La formation en résumé

Si répondre aux appels d'offre est une **réelle opportunité commerciale** pour le développement des entreprises dont il ne faut pas se priver, savoir comment répondre à un marché public nécessite un minimum de connaissances et de pratique surtout quand cela concerne la réponse dématérialisée aux appels d'offres. La réponse électronique aux marchés publics a été rendue obligatoire à compter du 1er octobre 2018 pour la majorité des marchés publics. L'appel d'offre est l'une des **procédures de marchés publics** les plus contraignantes prévues par le code de la commande publique et nécessite de maîtriser rigoureusement les différentes étapes. Le recours à l'IA en appui se pose de plus en plus pour gagner du temps, mais quelles sont les limites ?

Cette formation complète permet de mieux appréhender la réglementation des marchés publics et la mise en concurrence, et d'acquérir des **processus rigoureux et efficaces pour répondre à un appel d'offres public en garantissant la complétude et la conformité de votre offre.**

Pour se démarquer et être pertinent face aux acheteurs publics il est recommandé de poursuivre par la **formation MEMOIRE TECHNIQUE : OPTIMISER LA PRESENTATION POUR LES MARCHES PUBLICS**

Formation possible en distanciel ou en présentiel

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Détecter des appels d'offres publics de son secteur et dans sa zone d'activité en mettant en place une veille efficace
- Remplir les formulaires liés au Dossier de candidature (DC1, DC2, DUME) en appréhendant la règlementation
- Construire une offre répondant aux critères d'attributions et besoins exprimés et s'appuyer à bon escient sur les intelligences génératives (IA) telles que ChatGPT
- Déposer ses offres par voie dématérialisée, sans ou avec signature électronique

Participants :

- Toute personne souhaitant diversifier son chiffre d'affaires en gagnant des appels d'offre
- Responsables, chargés d'affaires, commerciaux, assistants commerciaux, chefs d'entreprise, artisans

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le contenu

1 435 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures en présentiel / 4 demi journées de 3h30 en distanciel)

Mise en pratique

Accès Mobile learning

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commercial : optimisez vos pratiques et performances

Dates et villes

À distance -

- 13/05, 15/05, 20/05, 22/05
- 16/09, 18/09, 23/09, 25/09
- 01/12, 04/12, 08/12, 11/12
- 12/02, 14/02, 18/02, 20/02
- 16/05, 19/05, 21/05, 23/05

Lyon - 04 72 53 88 00

- 17/03, 18/03
- 23/06, 24/06
- 25/11, 26/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Détecter des appels d'offre

Comprendre le contexte des marchés publics et privés et appréhender les principales notions juridiques

- Grands principes de la commande publique et Natures de marchés
- Marché public : définition et autres contrats administratifs (concessions – partenariat)
- Principaux textes à appliquer : Ordonnance 2018-1074 et Décret 2018-1075
- Identifier les pouvoirs adjudicateurs : État, collectivités territoriales, 'Autres acheteurs'
- Distinguer Seuils de procédures et Seuils de publicité

Avis de marché, codes CPV et création d'alertes : mettre en place une veille automatisée et pertinente

- Où et comment rechercher des avis de marché
- Repérer et noter les codes CPV propres à son activité
- Étude de différentes plateformes – Création de comptes et d'alertes : plateforme européenne (T.E.D Tender Electronic Daily), plateformes nationales (BOAMP, PLACE), plateformes régionales et départementales

Dossier de candidature (DC1-DC2 ou DUME)

Principales procédures rencontrées

- Distinguer Procédure formalisée et Procédure adaptée
- Principales procédures et techniques d'achat
  - Appels d'offres (ouvert et restreint)
  - Procédures négociées (formalisée, adaptée, sans publicité ni mise en concurrence)
  - Accords-cadres (marchés subséquents et bons de commande)
- Délais pour répondre : procédure ouverte, procédure restreinte

Dossier de consultation des entreprises

- Comment le trouver à partir d'un Avis de marché
- Composition : RC, CCAP, CCTP, AE, pièces financières (BPU, DQE, DPGF)
- Règlement de consultation : étude d'un cas concret
  - Dossier de candidature - remplir un DC1 et DC2 à partir du RC étudié et remplir un DUME en ligne
  - Cahier des clauses administratives particulières (C.C.A.P.) : référence à un C.C.A.G, étude de cas concrets (prix, pénalités, dérogations)

Préparer son offre

Au cœur de la réponse : rédiger son mémoire technique

- Faire en sorte de faciliter le travail des évaluateurs
- Adopter la bonne approche juridique pour ne pas être éliminé
  - Bien lire le Règlement de consultation : faire lever les incohérences et ambigüités
  - Cadre imposé ou page blanche
  - Structurer son mémoire technique à partir des sous-critères de la valeur technique
  - Compléter avec les informations données dans le C.C.T.P.

- Adopter la meilleure approche commerciale pour se démarquer de la concurrence
  - Parler du client et de son besoin (faut-il parler de l'entreprise dans le mémoire technique ?)
  - Traduire les caractéristiques de votre offre en bénéfices pour le client
  - Synthétisez votre offre dans une Introduction (Pourquoi ? Quoi ? Comment ?)

- Adopter une approche graphique attractive, recourir aux schémas et photos à bon escient
- *S'appuyer sur l'IA pour gagner du temps :*
  - Analyser plus facilement le cahier des charges / CCTP ou cahier des clauses techniques
  - Automatiser des tâches chronophages rencontrées dans toutes réponses aux appels d'offres.
  - Personnaliser vos propositions techniques pour mieux répondre aux besoins spécifiques de l'acheteur
  - Exemples concrets via ChatGPT sur l'analyse d'un document, de la rédaction d'une synthèse des besoins acheteur, de la rédaction de certaines parties de votre offre

Valeur technique et Prix

- Notions juridiques liées au Prix : prix fermes, révisables, actualisables
- Pondération Valeur technique / Prix : interprétations possibles pour définir sa stratégie de prix et la balance valeur technique/Prix

Déposer dossier de candidature et offre

Réponse dématérialisée et signature électronique : partie théorique

- Certificat de signature électronique
  - Composition (logiciel de pilotage, clef USB, code PIN)
  - Savoir auprès de qui s'en procurer, à quel coût et selon quel délai

- Copie de sauvegarde : principe, dépôt, utilité

Réponse dématérialisée et signature électronique : partie pratique

- S'entraîner à déposer des offres : achatpublic.com, PLACE (plateforme des achats de l'État), AWS
- Signer un PDF (compatibilité ou non compatibilité avec certaines plateformes)

Les + de la formation

Etude de cas réels et mises en pratique immédiates par les participants tout au long de la formation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :
Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.