

# Traiter un Appel d'offres

**Initiation**

<b>Objectifs :</b>	
Etre capable de répondre à un appel d'offres public, en respectant les règles. Appréhender les étapes d'apprentissage pour répondre à un marché public. Trouver des appels d'offres via les publicités de marchés publics (AAPC) par une veille et des alertes au BOAMP, se former aux échéances de la dématérialisation des appels, à l'utilisation du certificat de signature électronique, valoriser les capacités de votre entreprise pour l'appel d'offre, lire et interpréter les pièces du DCE dont les critères de candidature ou d'offres et notamment le critère du prix, formuler efficacement votre acte candidature (formulaire de marchés publics à remplir dont la lettre de candidature DC1 pour les groupements éventuels ou l'allotissement, la déclaration du candidat DC2) et la soumission de votre offre, remplir des pièces fournies au format PDF (acte d'engagement DC3, ...), rédiger le mémoire technique en fonction des attentes de l'acheteur, sous-traitance et co-traitance : comment répondre à plusieurs ? , surmonter les difficultés lors du déroulement de la procédure, connaître les possibilités de négociation, interroger l'acheteur si votre offre n'a pas été retenue, répondre aux exigences de l'article 43 du code des marchés publics, l'article 44 du code des marchés publics, l'article 45 du code des marchés publics, l'article 46 du code des marchés publics.	
<b>PUBLIC</b>	Toute personne qui souhaite répondre à un appel d'offre de Marché Public
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>ORGANISATION</b>	Durée : 2 Jours (14h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
<b>FORMATEUR</b>	Formateur ayant une expérience confirmée des marchés publics
<b>PEDAGOGIE</b>	Pré-évaluation des besoins. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
<b>MODULE SUIVANT</b>	
<b>HANDICAP</b>	Notre centre de formation est engagé dans une politique du handicap, à consulter sur notre site internet à l'adresse suivante <a href="https://www.borg-services.com/politique-handicap/">https://www.borg-services.com/politique-handicap/</a>
<b>PROGRAMME</b>	
<p>1« Les Marchés Publics et l'avant réponse»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Présentations / Tour de table, énoncé des attentes</li> <li>· Quizz : vos compétences Marchés Publics</li> <li>· Les 4 compétences : juridique / commercial / technique / organisation</li> <li>· Le déroulement d'une procédure d'Appel d'offres</li> <li>· Les actions commerciales et administratives avant l'arrivée de l'AO</li> <li>· L'identification des acteurs publics cibles visite / plan de compte ...</li> <li>· Le lobbying Marchés Publics pour votre entreprise partenaires / BE</li> <li>· La veille concurrentielle avis d'attribution, liste des marchés an -1 (art 133)</li> <li>· La veille, les alertes gratuites et payantes pour détecter vos marchés</li> <li>· La lecture attentive de l'avis, du règlement, du cahier des charges ...</li> <li>· Analysez la demande, les critères d'attribution</li> <li>· La qualification précise du besoin exprimé</li> <li>· Établir votre « Fiche AO » ( synthèse du besoin, des dates, questions et actions)</li> <li>· Le point de vue de l'Acheteur Public (attentes, craintes, qualité souhaité, prix )</li> </ul>	<p>TP : Invertissons les rôles =&gt; Analyse d'une réponse type</p> <p>Tour de table</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· L'analyse Concurrence pour cet AO Réseautage, lobbying, veille concurrence 2. « La réponse optimisée et l'après réponse»</li> <li>· Mobilisez les compétences internes et externes à l'entreprise</li> <li>· Adoptez une stratégie gagnante</li> <li>· Répondez efficacement à la consultation (seul, en co-traitance, en sous traitance)</li> <li>· Argumentez avec des faits, bénéfiques et témoignages</li> <li>· Étape incontournable : le prix et la revue de bouclage avant l'envoi définitif</li> <li>· Actions gagnantes après la remise de l'offre</li> <li>· Sachez négocier avec l'acheteur public</li> <li>· Recours administratifs : lettre simple, contentieux précontractuel, contractuel</li> <li>· Les 20 points clés significatifs pour remporter le Marché</li> <li>· Fixer vous 3 objectifs concrets pour vos prochains AO.développer.</li> </ul>