Répondre efficacement aux appels d'offres publics : stratégies et bonnes pratiques

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la commande publique
- Décrypter efficacement un dossier d'appel d'offres
- Identifier les éléments différenciants pour une réponse optimisée
- Rédiger un mémoire technique percutant pour maximiser ses chances de succès

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre et analyser un appel d'offres

- Les fondamentaux des marchés publics
  - Le cadre juridique et les principes fondamentaux de la commande publique
  - Les obligations et attentes des acheteurs publics (enjeux économiques, environnementaux et sociaux)
  - Les différentes procédures d'attribution (mise en concurrence, marchés négociés, appels d'offres restreints…)
  - Les seuils de publication et leurs implications sur la stratégie de réponse

- Décrypter un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
  - Identifier les pièces clés du marché (règlement de consultation, CCAP, CCTP…)
  - Comprendre les enjeux du marché et la problématique du client
  - Analyser les critères d'évaluation pour adapter sa réponse
  - Détecter les points critiques et les risques avant de répondre

- Construire un mémoire technique différenciant
  - Les éléments incontournables d'un mémoire technique structuré
  - Personnalisation et différenciation : comment se démarquer de la concurrence ?
  - Utilisation de la méthode CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices) pour valoriser son offre
  - Étude de mémoires techniques réussis : bonnes pratiques et erreurs à éviter

Structurer, rédiger et finaliser une réponse efficace

- Optimiser sa veille et identifier les opportunités
  - Maîtriser les formalités de publicité et accéder aux appels d'offres pertinents
  - Construire une veille efficace via les supports spécialisés (BOAMP, JOUE, plateformes électroniques)
  - Anticiper et préparer les réponses avant la publication d'un marché

- Préparer une réponse conforme et percutante

- Comprendre le règlement de consultation et ses exigences
- Identifier les éléments clés du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Générales) et du CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières) pour mieux se positionner
- Sélectionner et valoriser les références et qualifications (DC1, DC2, DUME (Document Unique de Marché public Européen))
- Structurer son offre : plan, argumentation, mise en page

- Sécuriser et finaliser sa proposition avant envoi
  - Vérifier la conformité de la candidature et de l'offre
  - Éviter les erreurs courantes : offres incomplètes, irrégulières ou inacceptables
  - Mise en place d'un contrôle interne rigoureux avant soumission
  - Anticiper une éventuelle phase de négociation avec l'acheteur

- Analyser les résultats et ajuster sa stratégie
  - Comprendre les motifs d'éviction et analyser le positionnement des concurrents
  - Les recours possibles en cas de non-attribution
  - Améliorer ses futures réponses grâce à l'open data et aux retours d'expérience

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP FORMATION
La formation qui s'adapte à vos besoins

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Les marchés publics représentent plus de 100 milliards d'euros annuels en France, constituant un secteur stratégique pour la croissance des entreprises. Cette manne financière reste pourtant sous-exploitée par de nombreuses structures qui méconnaissent les codes spécifiques de la commande publique. Face à la digitalisation des procédures et l'évolution constante de la réglementation, une formation spécialisée devient indispensable pour transformer ces opportunités en contrats concrets.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com