

2 Répondre aux marchés publics

IDENTIFIER – ANALYSER – RÉPONDRE
Tarif : 480 €HT - TVA 20%

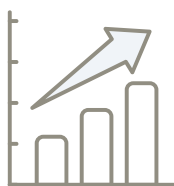
Durée : 7h | Format : Distanciel | Pré-requis : Aucun



- La formation se déroule sur deux jours consécutifs, avec **deux sessions de 3 heures et 30 minutes** chacune. Cette structure favorise une meilleure assimilation du contenu par les participants.

Les objectifs de la formation

Face à une concurrence accrue et à des exigences de plus en plus structurées des acheteurs publics, les entreprises doivent savoir analyser un AAPC, comprendre un DCE, décrypter un RC, préparer les pièces administratives (dont le DC2) et structurer une réponse conforme pour décider efficacement et améliorer leur taux de réussite.



Ce module fournit une méthode pratique pour identifier un marché pertinent pour votre entreprise, analyser les documents de consultation, prendre une décision structurée de Go / No Go et élaborer une réponse administrative et technique conforme.

SAVOIR - Connaissances sectorielles et réglementaires

SAVOIR-FAIRE - Compétences opérationnelles

A l'issue de la formation les stagiaires **seront en capacité** :

- De connaître les seuils de procédure et de publicité applicables aux marchés publics
- D'identifier les éléments clés du DCE pour rédiger la réponse aux marchés
- De comprendre les exigences d'un RC et leur impact sur la réponse

- Mettre en place une veille marchés publics opérationnelle
- Réaliser l'analyse d'une consultation (AAPC, DCE, RC)
- Prendre une décision Go / No Go argumentée
- Préparer les pièces administratives (DC1, DC2...)
- Structurer un début de mémoire technique et repérer les points d'attention

2 Contenu de la formation

Durée : 7h | Format : Distanciel | Pré-requis : Aucun

JOUR 1

SÉQUENCE 1 – IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS (AAPC & VEILLE)

- Présentation des règles de publicité et des procédures de marchés publics
- Présentation des profils acheteurs et des supports de publicité (BOAMP, JOUE)
- Identification des éléments clés pour structurer une recherche de marchés
- Cas pratique : paramétrer une veille “marchés publics”
- Travail individuel : mise en place de la veille et correction

SÉQUENCE 2 – LIRE ET ANALYSER UN DCE / RC

- Les points clés d’un AAPC (Avis d’Appel Public à la Concurrence)
- Les pièces essentielles du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
- Analyse stratégique du Règlement de Consultation (RC)
- Cas pratique : décider d’un Go / No Go
- Travail individuel des participants et correction

JOUR 2

SÉQUENCE 3 – PRÉPARER LA RÉPONSE : PIÈCES, DC2, CHECKLIST

- Rappel et synthèse de la journée 1
- Présentation des grandes étapes de la réponse
- Identification des pièces et formulaires (DC1, DC2...)
- Distinction candidature / offre
- Cas pratique : compléter un DC2 (à partir du marché identifié lors du cas Go / No Go)
- Travail individuel (complétion du DC2)
- Restitution d’un participant + commentaire du formateur
- Élaboration d’une checklist des pièces depuis un RC

SÉQUENCE 4 – STRUCTURER LE MÉMOIRE TECHNIQUE ET ANTICIPER LA NÉGOCIATION

- Cadre juridique de la négociation
- Identifier sa faculté de négociation
- Analyse des bonnes / mauvaises pratiques du mémoire technique
- Etude de cas : bâtir la checklist gagnante

2 Modalités

PUBLIC VISÉ

Métiers commerciaux :

- Managers commerciaux, commerciaux, technico-commerciaux, ...

Toute personne amenée à répondre à un marché public.

DURÉE - LIEU DE LA FORMATION - EFFECTIF

Durée | 7h sur 2 jours - 2 sessions de 3h30

Horaires | **Matin ou après-midi**

- 9h-12h30 ou 14h-17h30

Lieu | **Distanciel**

Effectif | 6 à 12 participants

MATÉRIEL POUR LES FORMATIONS EN DISTANCIEL

Chaque participant doit disposer :

- d'un ordinateur avec une connexion Internet stable
- d'un accès autorisé à Microsoft Teams
- d'un casque ou des écouteurs avec micro pour une qualité audio optimale (recommandé)
- d'une webcam pour encourager l'interaction (recommandée)
- d'un environnement calme pour participer pleinement

Un livret d'accueil contenant les modalités détaillées de connexion sera joint à votre confirmation d'inscription.

DÉLAI D'INSCRIPTION

Les inscriptions doivent être réalisées au plus tard 15 jours ouvrés avant le début de la formation.

Des inscriptions de "dernières minutes" peuvent être acceptées avec l'accord du responsable pédagogique.

LIEU ET MODALITÉS DE CONNEXION

La formation se déroule en classe virtuelle sur Microsoft Teams.

La session est accessible 15 minutes avant le début, afin de permettre aux stagiaires de se connecter et de vérifier leur matériel.

Une fois votre inscription confirmée, vous recevrez un e-mail de confirmation, accompagné d'un livret d'accueil pour les formations à distance.

Une pause de 10 minutes est prévue chaque session de 3h30.

2 Modalités

ADAPTATIONS PEDAGOGIQUES ET PRISE EN COMPTE DES SITUATIONS DE HANDICAP

- Des adaptations pédagogiques et organisationnelles peuvent être mises en œuvre en fonction des besoins identifiés avant ou pendant la formation.
-  Les personnes en situation de handicap sont encouragées à contacter notre référente handicap, **Sandrine Bailly** afin d'étudier les adaptations nécessaires pour permettre leur participation.

CONTACT

sbailly@association-apeca.org



SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

- Support PDF de la formation
- Les supports sont envoyés après la session, afin d'encourager l'écoute active et la prise de notes .

Pédagogie

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une combinaison variée de modalités pédagogiques, intégrant des apports théoriques, des échanges interactifs et des quiz.

Cette approche vise à favoriser l'acquisition progressive des compétences et à encourager l'engagement des participants.

SANCTION - ATTESTATION

Chaque participant recevra une attestation de formation par e-mail dans un délai de 5 jours ouvrés après la fin de la session.

2 Évaluations

ÉVALUATION DES ACQUIS

Chaque formation est organisée autour d'un parcours d'évaluation structuré en cinq étapes complémentaires.

Avant la formation | Questionnaire de Positionnement

- Il est envoyé aux participants à l'avance pour cerner leurs attentes, leur niveau initial et leurs besoins spécifiques. Les réponses obtenues permettent d'ajuster le programme pédagogique si nécessaire.

Pendant la formation | Évaluation continue

- Tout au long de la session, l'acquisition des connaissances est évaluée à l'aide de quiz, d'ateliers collaboratifs, de mises en situation, de lectures guidées ou d'échanges structurés avec le formateur.

À la fin de la formation | Évaluation à chaud

- À la fin de la session, chaque participant remplit un questionnaire d'évaluation en ligne pour mesurer l'évolution de ses compétences et exprimer son avis sur le déroulement de la formation.

Évaluation stagiaire à froid (à 3 mois)

Un questionnaire est envoyé pour évaluer l'intégration des acquis dans la pratique professionnelle et identifier d'éventuels besoins d'ajustement.

Après la formation | Questionnaire formateur

À la fin de chaque session le formateur évalue le déroulement de la formation.



2 Nos formateurs

Nos formations sont animées par **trois experts** reconnus, complémentaires et unis autour d'un objectif clair : **vous aider à gagner, sécuriser et valoriser** vos marchés publics avec une maîtrise totale du processus.

Stratégie, pratique terrain et expertise juridique : leur triple regard fait toute la force de l'APECA.

C'est cette alliance unique qui vous garantit des formations pratiques, performantes et immédiatement applicables pour passer rapidement à l'action.

Chaque formateur de notre équipe peut diriger chaque session de formation. Le nom du formateur responsable de l'animation sera indiqué dans la confirmation de la formation.



Sandrine BAILLY

Référence nationale Commande Publique. **Sa force** : éclairer, simplifier, structurer, outiller expertise, pédagogie et leadership sectoriel

Structurer des réponses performantes



Christophe DELAISEMENT

Avocat et Expert Commande Publique et données. **Sa force** : transformer la loi en avantage compétitif.

Sécuriser chaque étape



Christian ROUVIERE

Stratégie Fournisseur et Performance Marchés Publics. **Sa force** : rendre la stratégie simple, efficace et orientée résultat.

Valoriser les atouts réels d'entreprises.
Transformer la complexité en résultats concrets