

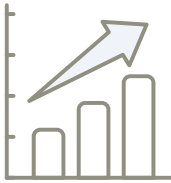
Durée : 14h | Format : Présentiel | Pré-requis : Aucun



- La formation se déroule sur deux jours consécutifs, avec **deux sessions de 7h** chacune, à Paris ou en province. Le lieu est communiqué dès la confirmation de l'ouverture de la session.

Les objectifs de la formation

Dans un contexte où la concurrence sur les marchés publics est de plus en plus forte, les entreprises doivent être en mesure de structurer leur réponse, de sécuriser leur candidature, d'optimiser leur chiffrage et de valoriser clairement leurs atouts à travers un mémoire technique adapté aux attentes de l'acheteur public.



Ce module offre une **méthode concrète** pour élaborer **un chiffrage compétitif**, structurer un **mémoire technique distinctif** et **garantir le respect des délais de réponse**.

SAVOIR – *Connaissances sectorielles et réglementaires*

SAVOIR-FAIRE – *Compétences opérationnelles*

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

- D'adapter leur démarche commerciale pour correspondre aux spécificités achats de la sphère publique.
- D'analyser rapidement la structure d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) et en extraire les informations essentielles pour décider d'un Go/No Go

- Réaliser un ciblage commercial basé sur des critères objectifs
- Appliquer une méthode structurée de réponse aux appels d'offres publics
- Mettre en place une organisation interne de réponse et un rétroplanning adapté
- Rédiger un mémoire technique clair, structuré et différenciant

3 Contenu de la formation

Durée : 14h | **Format :** Présentiel | **Pré-requis :** Aucun

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroulera en présentiel sur deux jours consécutifs, offrant ainsi une montée en compétences progressive. Elle alternera entre la compréhension des enjeux, l'analyse des appels d'offres et la mise en pratique opérationnelle à travers un cas fil rouge.



JOUR 1

COMPRENDRE, ANALYSER ET SÉCURISER LA RÉPONSE

La première journée est consacrée à la compréhension du fonctionnement de la commande publique, à l'analyse des attentes de l'acheteur et à la sécurisation des premières étapes de la réponse à un appel d'offres.

SÉQUENCE 1 – COMPRENDRE LA SPHÈRE PUBLIQUE ET LES ATTENTES DE L'ACHETEUR

- Présentation des règles de publicité et des procédures de marchés publics
- Panorama des acteurs de la commande publique et des principes fondamentaux.
- Comprendre les attentes de l'acheteur public et les logiques d'achat.

SÉQUENCE 2 – LECTURE ACTIVE ET ANALYSE STRUCTURÉE DU DCE

- Analyse guidée d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE).
- Identifier les informations clés, contraintes, attentes et risques associés à l'appel d'offres.

SÉQUENCE 3 – SÉCURISER LA CANDIDATURE

- Comprendre le rôle des documents de candidature (DC1, DC2, DUME).
- Identifier les erreurs fréquentes et sécuriser la candidature.

3 Contenu de la formation

Durée : 14h | Format : Présentiel | Pré-requis : Aucun

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroulera en présentiel sur deux jours consécutifs, offrant ainsi une montée en compétences progressive. Elle alternera entre la compréhension des enjeux, l'analyse des appels d'offres et la mise en pratique opérationnelle à travers un cas fil rouge.



JOUR 2

STRUCTURER, CHIFFRER ET VALORISER LA RÉPONSE

La deuxième journée est orientée vers la mise en pratique, la construction d'un chiffrage cohérent, la structuration du mémoire technique et l'organisation de la réponse dans le respect des délais et exigences du marché.

SÉQUENCE 4 – CONSTRUIRE UN PRICING COHÉRENT ET COMPÉTITIF

- Comprendre le lien entre prix et notation.
- Identifier les leviers d'optimisation du chiffrage tout en respectant les exigences du marché.

SÉQUENCE 5 – STRUCTURER UN MÉMOIRE TECHNIQUE DIFFÉRENCIANT

- Construire des arguments et bénéfices adaptés aux attentes de l'acheteur.
- Structurer un mémoire technique clair, argumenté et cohérent.

SÉQUENCE 6 – ORGANISER EFFICACEMENT LA RÉPONSE À L'APPEL D'OFFRES

- Mettre en place un rétroplanning et une organisation interne de réponse.
- Sécuriser les étapes, les livrables et les délais de remise de l'offre.

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 | 14 h sur 2 jours consécutifs, soit 2 sessions de 7h00

Horaires | Matin et après-midi

- 9h-12h30 ou 13h-17h00

Lieu | Paris ou Province

Effectif | 6 à 12 participants

MATÉRIEL POUR LES FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

Chaque participant doit disposer de :

- Matériel pour prendre des notes (papier ou ordinateur portable, selon votre préférence)
- Documents professionnels pertinents, le cas échéant (exemples de marchés, pratiques RSE, etc.)
- Les documents pour exercices ou ateliers (DCE) seront fournis par l'APECA durant la formation.

Le déjeuner est inclus dans la formation, il se fait en général sous forme de plateau repas, les modalités seront précisées dans le livret joint à la confirmation d'inscription.

Un livret d'accueil contenant les informations détaillées de la formation 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 DE LA FORMATION

- L'APECA loue une salle de formation à chaque session.
- Les lieux de formation sont sélectionnés de manière à garantir des conditions matérielles et logistiques adaptées, notamment en matière d'accessibilité.
- Le lieu exact est communiqué aux participants lors de l'ouverture de la session, accompagné des informations pratiques nécessaires.
- La session est garantie dès que le seuil minimum des participants est atteint.

3 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 alterne entre des séquences théoriques, des démonstrations pratiques et des retours d'expérience. Des ateliers, des exercices et des études de cas viennent rythmer le processus d'apprentissage.

Des jeux, des évaluations ou des quiz viennent enrichir ce dispositif. Nous utilisons l'outil Kahoot pour réaliser les quiz d'évaluation.

Les supports pour les ateliers de travail sont fournis par l'APECA, pour les études de DCE ce sont des dossiers réels ou fictifs.

MATÉRIEL SALLE DE FORMATION

- Salle de formation équipée et adaptée aux modalités pédagogiques
- Matériel de projection (vidéoprojecteur ou écran)
- Outils d'animation pédagogique (supports de présentation, exercices, travaux pratiques)

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.

3 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.



3 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