



## LES CLES DE L'APPEL D'OFFRES

**Objectifs :** Connaître les moyens et les canaux de diffusion. Connaître la législation relative aux marchés. Maîtriser la terminologie spécifique. Répondre en cas d'appel dématérialisé

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**

Toute personne susceptible d'élaborer une réponse à un appel d'offre  
Aucun prérequis

**Modalités pédagogiques :**

Méthode interactive  
Exercices d'application

**Modalités de suivi :**

Attestation de fin de Formation.  
Evaluation.

**Profil formateur :**

2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

### 1. Trouver des appels d'offres

- Déterminer les circuits de diffusion
- Mettre en place une stratégie commerciale en amont
- Où trouver les appels d'offres
- Télécharger le dossier

### 2. Connaître la législation sur les marchés publics

- Connaître les acheteurs des marchés publics
- Connaître la responsabilité et les compétences
- Les règles de seuils et celle de publicité
- Les seuils applicables
- Les obligations depuis 2010 et 2011
- Les appels d'offres ouverts et restreints
- Le marché unique ou en lots
- Les pratiques relatives au prix
- Les différentes formes de marché

### 3. Maîtriser la terminologie spécifique aux appels d'offres

- Les abréviations et sigles à connaître : AAPC, DCE, RC, AE, CCAP, CCTP, CCP, CCAG, DPGE et BPU

### 4. Répondre à un appel d'offres

A- Version papier

- Lire l'appel d'offres
- Constituer un dossier complet avec de bon support et une bonne mise en page

B- Version dématérialisée

- Le support, les annexes, la transmission du dossier
- La notification
- La définition et responsabilités

### 5. Savoir structurer la démarche de son entreprise afin de valoriser ses chances

- Mettre en place un groupe de travail sur l'appel d'offres et définir les tâches de chacun
- Identifier les exigences
- Analyser des risques et opportunités
- Estimer le budget
- Structurer l'offre et la comprendre
- Réaliser un tableau de suivi
- Tenter de se démarquer par rapport aux concurrents