



# Construire sa réponse à un marché public

---

## Objectifs de formation

- Construire sa réponse à un marché public

## Objectifs pédagogiques

- Étudier les critères fixés par l'acheteur
- Cibler les appels d'offres
- Personnaliser votre réponse

- Mettre en avant vos atouts

**Durée :** 02 jours -14 heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

1290 €

**Dates :**

Les 08, 15 Avril 2026

Les 17, 24 Septembre 2026

## Prérequis

- Aucun

## Public

- Toute personne devant répondre à des appels d'offres dans le secteur public/privé.

## Programme

### Introduction

- Pourquoi s'intéresser aux marchés publics ?
- Les grands principes de la commande publique
- Des seuils réévalués
- Connaître et se faire connaître des acheteurs
- Des assouplissements pour candidater
- Des mesures pour favoriser l'accès des TPE/PME

## **Étudier les critères fixés par l'acheteur**

- Décrypter le règlement de consultation
- Identifier les critères fixés par l'acheteur pour l'attribution du marché
- La distinction entre critères d'attribution et clauses d'exécution
- Peut-on utiliser une offre différente de la solution décrite par l'acheteur ?
- Atelier pratique : par groupe, choisir une consultation à laquelle vous souhaitez répondre.
- Analyser et rédiger les critères fixés dans un appel d'offre téléchargé pour l'exercice

## **Cibler les appels d'offres**

- Privilégier la qualité plus que la quantité dans la réponse aux appels d'offres
- Prendre en compte les différents facteurs du choix de l'appel d'offre
- Lecture de témoignages d'entreprise

## **Personnaliser votre réponse**

- Ne pas négliger les critères d'attribution autre que le prix
- Viser la note maximale
- Lecture de témoignages d'entreprise
- Atelier pratique : par groupe, analyser et rédiger les critères fixés dans un appel d'offre téléchargé pour l'exercice

## **Mettre en avant vos atouts**

- L'historique et l'expertise de l'entreprise
- Les moyens humains
- Les moyens techniques
- Les capacités financières
- Atelier pratique : individuellement, lister les atouts de votre entreprise suivant son activité, son expertise, ses moyens humains, technique, financière.

---

## **Modalités pédagogiques**

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire

- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

---

## Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

---

## Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

---

## Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

---

## Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les

explications (tour de table).

- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
  - Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
  - Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
-