

## Objectifs

- Connaître les moyens et les canaux de diffusion
- Connaitre la législation relative aux marchés
- Maitriser la terminologie spécifique
- Répondre en cas d'appel dématérialisé
- valoriser ses chances

## Pré requis

Aucun

## Public concerné

Toutes personnes  
susceptibles  
d'élaborer une  
réponse à un appel  
d'offre

## Principes pédagogiques

Méthode interactive  
Exercices d'application  
(Possibilité d'adapter les  
exercices à l'entreprise)

### 1. Trouver des appels d'offres

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

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

- Connaitre les acheteurs des marchés publics
- Connaitre 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 marchés

### 3. Maitriser 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'offre

#### *A- Version papier*

- Lire l'appel d'offre
- 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'offre et définir les taches de chacun
- Appréhender l'appel d'offre en :
  - 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.