

Marchés publics : remporter un appel d'offres

Les règles incontournables pour décrocher un appel d'offres

Code
521038

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
725 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Collaborateurs des services juridiques - Commerciaux et Collaborateurs des services administratifs en charge de la constitution des dossiers de réponse aux marchés publics - Juristes

PRÉ-REQUIS

Avoir connaissance au préalable des textes à jour sur les marchés publics ou avoir suivi la formation :

🔗 [Marché public de travaux : exécution du marché et maîtrise du nouveau CCAG-Travaux \(12485\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Solutions opérationnelles pour faire face aux difficultés rencontrées dans la pratique des participants

Formation intégrant la réforme issue du Code de la commande publique

Formateur avocat spécialiste en droit public et expert en marchés publics

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de

Objectifs pédagogiques

- Rappeler les conditions d'attribution des marchés publics
- Identifier la demande de l'acheteur public
- Développer une méthode de réponse aux appels d'offre

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Rappeler les conditions d'attribution des marchés publics

S'approprier l'environnement juridique de la commande publique

- Le cadre légal
- Les grands principes de la commande publique
- Quiz : évaluer son niveau de maîtrise de la réglementation des marchés publics

Identifier les acteurs et les procédures

- Les acteurs : l'Etat et les collectivités
- Les procédures : l'appel d'offre et la procédure adaptée
- Brainstorming de connaissances des acteurs
- Focus sur les appels d'offre

Identifier la demande de l'acheteur public

Cibler les besoins de l'acheteur public

- La veille ciblée des offres : Internet, BOAMP, JOUE, réseau, etc.
- Echanges oraux avec les apprenants sur leurs pratiques de veille : conseils et bonnes pratiques

la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Décrypter un cahier des charges

- Le règlement de la consultation, le CCAP, le CCTP et les CCAG
- La demande d'informations complémentaires
- Les critères de choix non écrits : contexte économique, social, environnemental
- Étude de cas : à partir de documents de marché, identifier et analyser le besoin et les demandes exprimées par une collectivité

Développer une méthode de réponse aux appels d'offre

Présenter l'offre la plus pertinente

- Le choix du bon mode de candidature : seul, en sous-traitance, en cotraitance, en groupement
- La notion d'offre économiquement la plus avantageuse
- La pondération des critères de choix
- La valorisation de son offre technique et commerciale et la mise en avant de ses références
- Focus sur les modalités pratiques : formulaires administratifs, informations communicables et délais

Vérifier la bonne conformité des éléments de la réponse avant son envoi

- La conformité aux modes de vérification des candidatures
- Etude de cas : à partir d'un exemple de dossier de soumission, identification des bonnes pratiques permettant de sécuriser sa réponse et de valoriser son offre

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 11 Sep. 2026
- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 11 Sep. 2026
- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

BORDEAUX

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

CHAMBERY

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

GRENOBLE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

LILLE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

LYON

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

MARSEILLE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

NANTES

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

NICE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

NIORT

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

PAU

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

RENNES

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

ROUEN

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

STRASBOURG

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

TOULOUSE

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

TOURS

- 9 Oct. 2026
- 6 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

