



## 2-8 - Répondre à un appel d'offres public ou privé

### Dates et lieux

2 jours soit 14 heures  
De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Dates : les 2 et 3 octobre 2019

Lieu :  
CARIF Espace Compétences  
22 rue Sainte Barbe  
13002 MARSEILLE

### Intervenants

Marie CHATEAUREYNAUD  
Juriste marchés publics -  
formatrice

Anastasia KOMKINA  
Consultante formatrice - juriste  
marchés publics

### Public

- Les dirigeants, les personnels administratifs et les formateurs d'organismes publics ou privés de formation d'adultes.
- Les dirigeants et les enseignants des CFA (Centre de Formation des Apprentis).
- Les professionnels de l'orientation et de l'accompagnement professionnel.
- Les professionnels de l'insertion et de l'emploi.
- Les responsables formation et les formateurs internes à l'entreprise.
- Les demandeurs d'emploi et les salariés souhaitant se perfectionner ou obtenir une qualification dans le secteur de la formation.

### Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire.

### Tarif

Module payant.

Le coût d'une journée de formation est de 200 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA.

### Objectifs

Objectifs généraux :

- Savoir lire et interpréter un cahier des charges d'un appel d'offre de formation.
- Comprendre les règles du marché public en matière de financement et les différences avec un appel d'offres privé.
- Savoir mesurer l'intérêt à répondre.
- Concevoir une ingénierie de formation adaptée et attractive en réponse à la demande spécifiée.
- Rédiger les documents de réponse et savoir argumenter sa réponse (écrite et orale).
- Savoir négocier la tarification avec un financeur.

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Décrypter un marché public ou un marché privé.
- Monter un dossier de réponse à un marché public ou privé.

### Contenus

#### Volet I : Les fondamentaux des marchés publics et privés

- Définition du marché public et distinction avec le marché privé.
- Les principes fondamentaux de la commande publique et la liberté contractuelle dans les marchés privés.
- Le client public et le client privé : les notions de pouvoir adjudicateur/entité adjudicatrice et de commanditaire.
- Les différents seuils de passation dans les marchés publics.
- Les formes de procédures dans les marchés publics : MAPA/procédure formalisée
- Les formes de marchés publics : marché ordinaire, accord-cadre et marchés « fractionnés ».
- Les prix dans les marchés publics.
- Sensibilisation sur la dématérialisation des marchés publics.

#### Volet II : L'approche stratégique des marchés publics et privés

- La chronologie de passation d'un marché public et d'un marché privé.
- Focus sur l'identification des marchés potentiels.
- La composition d'un DCE et d'un marché privé.
- Les pièces de la candidature et de l'offre.
- Les critères de choix de l'offre et leur pondération.

#### Volet III : Elaborer une réponse percutante

- Je décide de répondre ou non : savoir décrypter et analyser un marché et les bonnes questions à se poser.
- Stratégie de réponse : répondre à plusieurs.
- Préparer une candidature pertinente.
- Plan détaillé du mémoire technique.

#### Volet IV : Maîtriser les techniques de négociation

- Les principes directeurs de la négociation.
- Les différents types de négociation.
- Les techniques de négociation.
- Mise en situation : comment mener une négociation réussie ?

Pour s'inscrire  
➔ CLIQUER ICI

[www.espace-competences.org](http://www.espace-competences.org)

Rubrique : Acteurs de la formation /  
Le dispositif de professionnalisation du CARIF



## Méthode et organisation pédagogique

### Méthode

- Exercices d'interprétation du contexte relatif au besoin exprimé ainsi que les points essentiels de la demande des acheteurs privés et publics.
- Connaître les notions incontournables relatives aux marchés publics et privés au travers d'apports théoriques mais également pratiques avec des exercices sur des documents de consultations réels adaptés au cœur de métier des participants.
- Transmettre les outils pour savoir identifier des appels d'offres susceptibles d'intéresser les stagiaires issus du métier de la formation, et les bonnes questions à se poser avant de prendre la décision d'y répondre au regard des stratégies propres à chacun (budget, lieu d'exécution, délais d'intervention, thématiques de formation, etc.).
- Préparer sa candidature et une offre pertinente et percutante répondant au besoin largement étudié lors du premier objectif précédemment cité.
- Exercices concrets sur la rédaction d'un dossier de candidature et sur la rédaction d'un mémoire technique : Structure du mémoire, rappel du contexte, présentation des moyens humains et matériels, description des outils pédagogiques employés, planning, etc.
- Apports théoriques et pratiques sur les méthodes de négociation : négociation écrite, orales, les méthodes de négociation comme la conduite d'un entretien de négociation, etc.
- Sensibilisation sur la dématérialisation des procédures de marchés publics et ses nouveaux dispositifs.

### Organisation pédagogique

**En amont de la formation** les adresses mails des stagiaires inscrits seront recueillies afin de leur transmettre un questionnaire préalable visant à répondre aux mieux à leurs attentes.

**La session de formation** prévue se déroulera sur deux journées de 7h chacune de 9h à 17h avec une pause d'une heure pour le déjeuner. Deux pauses de 10 min sont prévues (une le matin et une l'après-midi).

Un support de formation papier et relié sera fourni aux stagiaires le jour de la formation en plus du support diffusé sur PowerPoint.

**A l'issue de la formation** le formateur transmet aux stagiaires une boîte à outils (lexique, formulaires standards administratifs relatifs aux marchés publics, courrier de demande des motifs de rejet pour savoir valoriser le rejet de son offre...) et se tient à la disposition des stagiaires pour répondre à leurs éventuelles questions.

## Evaluation

A l'issue de la formation, des questionnaires d'évaluation de la formation (à chaud) seront remplis par les participants.

Un suivi opérationnel de la formation est effectué par un contact régulier avec les participants, afin de créer un échange dynamique favorisant la mise en application de la formation.

Pour s'inscrire  
→ CLIQUER ICI

[www.espace-competences.org](http://www.espace-competences.org)

Rubrique : Acteurs de la formation /  
Le dispositif de professionnalisation du CARIF