



Formation : Les Principes des Appels d'Offres

Public

Entreprises, consultants, associations et artisans souhaitant comprendre le fonctionnement des appels d'offres publics, débutants ou non.

Pré-requis

Aucun, mais idéalement, être dans un secteur concerné par les appels d'offres.

Objectifs

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le système des appels d'offres et ses règles fondamentales
 - Comprendre comment détecter les opportunités
 - Décrypter les documents d'un dossier de consultation
 - Analyser le rôle et attentes de l'acheteur public
 - Naviguer dans les étapes d'une procédure avec méthode
-

Format

2 modules • 15 séquences vidéo • Environ 3h30 de formation

Séquences courtes (5-15 min) + exercices pratiques. Rythme recommandé : une séquence par jour.

Programme

MODULE 1: Comprendre les principes

Introduction • Feuille de route et mise en pratique immédiate

C'est quoi la commande publique ? • Définition, marchés publics vs concessions, raisons d'être du système

Deadline

Les trois grands principes • Liberté d'accès, égalité de traitement, transparence des procédures

Le développement durable • Intégration des enjeux environnementaux et sociaux dans les marchés

Qui est soumis au Code ? • État, collectivités, établissements publics et cas particuliers

C'est quoi un appel d'offres ? • Procédures de mise en concurrence, seuils, appel d'offres vs MAPA

Marché forfaitaire vs accord-cadre • Les deux formes de marchés et leur impact sur les pièces financières

L'allotissement • Découpage en lots, stratégie de candidature

MODULE 2 : Se repérer dans les appels d'offres

Le dédale de la veille • Profils acheteurs, plateformes de veille, codes CPV, paramétrage de recherches efficaces

Comprendre les documents • RC, CCTP, CCAP, pièces financières (DPGF, BPU, DQE), hiérarchie et ordre de lecture

Les étapes de l'appel d'offres • Chronologie complète, délais, pièges à éviter

Le rôle de l'acheteur public • Missions, contraintes, définition du besoin, analyse des offres

Comment l'acheteur raisonne • Grille d'analyse, critères de notation, arbitrage prix/valeur technique

L'attribution • Processus de décision, droits en cas de rejet, étapes si vous êtes attributaire

Pédagogie

Approche concrète • Exemples réels, analogies, application immédiate sur vos propres dossiers

Exercices variés • QCM et Vrai/Faux, exercices sur documents réels, micro-défis pratiques, exercices de synthèse

Ressources incluses • Supports des leçons et infographies téléchargeables, prompts IA, outils d'aide à la réponse

Accompagnement • Accès direct au formateur, échanges confidentiels