

# RÉPONDRE EFFICACEMENT À UN MARCHÉ PUBLIC



Comprendre une consultation et construire une réponse professionnelle.

Répondre à un marché public nécessite de comprendre rapidement les documents de consultation, d'identifier les attentes de l'acheteur et de construire une offre adaptée.

Cette formation donne aux entreprises et professionnels une méthode concrète pour **analyser une consultation et améliorer la qualité de leurs réponses**.

## POUR QUI ?

- Entreprises
- Artisans
- Associations
- Indépendants
- Professionnels souhaitant développer leur activité auprès du secteur public

# OBJECTIFS

- savoir rechercher des consultations pertinentes ;
- comprendre les documents d'un marché ;
- identifier les attentes de l'acheteur ;
- préparer une candidature ;
- construire une réponse technique convaincante ;
- présenter une offre financière cohérente ;
- éviter les erreurs pouvant conduire au rejet de l'offre.

# PROGRAMME

## MODULE 1 – TROUVER LES MARCHÉS

- Identifier les plateformes de publication
- Rechercher les consultations pertinentes
- Analyser une annonce
- Vérifier les délais et conditions de participation

## MODULE 2 – COMPRENDRE LE DCE

- Règlement de consultation
- Acte d'engagement
- CCAP
- CCTP
- Bordereau des prix
- Détail quantitatif estimatif
- Identifier les pièces importantes

## MODULE 3 – ANALYSER LA CONSULTATION

- Comprendre le besoin de l'acheteur
- Identifier les critères de sélection
- Repérer les exigences obligatoires
- Identifier les points de vigilance
- Construire une stratégie de réponse

## MODULE 4 – PRÉPARER SA CANDIDATURE

- Documents administratifs
- Présentation de l'entreprise
- Capacités professionnelles
- Références
- Points de vigilance

## MODULE 5 – CONSTRUIRE SON OFFRE

- Mémoire technique
- Méthodologie
- Moyens humains et matériels
- Organisation de la prestation
- Valorisation des compétences et références

## MODULE 6 – PRÉSENTER SON OFFRE FINANCIÈRE

- Comprendre les documents financiers
- Construire son prix
- Cohérence de l'offre
- Erreurs à éviter

## MODULE 7 – DÉPOSER SON OFFRE

- Vérifications finales
- Respect des exigences du DCE
- Dépôt dématérialisé
- Respect des délais

## MISE EN PRATIQUE

Analyse d'un dossier de consultation et construction d'une réponse à partir d'un cas pratique.

## COMPÉTENCES VISÉES

Lecture d'un DCE • Analyse d'une consultation • Candidature • Mémoire technique • Offre financière • Réponse dématérialisée

## FORMAT

2 heures • 100 % visioconférence • Individuel ou petit groupe

## TARIF

Formation : 180 €

[→ S'inscrire à la formation](#)