

GE20 – Acquérir une culture des appels d'offres

OBJECTIF : acquérir une méthodologie pour mieux appréhender des dossiers de consultation, comprendre les logiques d'achat et repérer les éléments à prendre en compte dans la construction d'un dossier de réponse.

PUBLIC CIBLE : tous les opérateurs de la formation professionnelle souhaitant développer un savoir-faire pour répondre aux appels d'offres et augmenter leur chance d'obtenir des marchés

DUREE : 2 jours

PROGRAMME : il est construit avec une progression pédagogique structurée abordant :

- **En préalable, le cadre de référence pour se repérer dans le flux des appels d'offres**
 - Distinguer les appels d'offres privés, publics et Identifier les acheteurs, leurs stratégies et contraintes d'achat
 - Connaître les seuils applicables en 2020/2021 et leurs impacts sur les marchés
 - Se familiariser avec les différents types d'appels d'offres, les procédures et documents spécifiques, généraux et le vocabulaire associé
- **Ensuite, les éléments de prise de décision pour pouvoir se positionner sur les marchés**
 - Organiser la veille sur les appels d'offre avec les principaux sites et analyser l'avis de publication avec méthode
 - Mesurer les conséquences des modalités de réponse en partenariat (co ou sous-traitance) et être au clair avec les engagements respectifs et les niveaux de responsabilités des partenaires ou associés
- **Enfin, l'analyse des besoins des commanditaires pour structurer une offre adaptée**
 - Analyser les attendus de l'acheteur à travers l'ensemble du Dossier de Consultation
 - Constituer le dossier de réponse à un appel d'offres (administratif, technique, financier) et repérer les pièges à éviter pour améliorer la qualité de la proposition
 - Connaître les procédures de sélection de l'acheteur public
- **Et pour conclure, quelques éléments méthodologiques pour analyser sa pratique**
 - Anticiper l'organisation à mettre en place
 - Etablir les tableaux de bord et indicateurs de performance pour s'améliorer

Cette action sera animée de façon participative pour rendre le sujet traité accessible et compréhensible par tous quel que soit le niveau de départ avec des études de cas concrets d'appels d'offres, une veille projetée en direct sur internet, des quizz et des apports théoriques animés sur le principe de la pédagogie active

INTERVENANTE : Laurence BRUNIER, consultante et gérante de la société AXALYS CONSEILS, elle conduit depuis plus de 15 ans des missions de conseil et anime des séminaires inter et intra-entreprises concernant les appels d'offres publics et privés de service nationaux et internationaux visant à apporter à la fois le cadre réglementaire et méthodologique de stratégie de réponse.