



## 2 - Manager et gérer sa structure

### OF10 Répondre à un appel d'offre de marché public ou privé

#### Dates et lieux

**2 jours soit 14 heures**  
De 9h à 17h

**20 et 21 novembre 2017**

**CARIF Espace Compétences**  
Centre de vie Agora, Bat A  
ZI Les Paluds  
13400 AUBAGNE

#### Intervenants

Pour  
« I4FC »

**Karima FANOUI**

Formatrice marché public et privé.  
Acheteuse, rédactrice des marchés  
(CHU Montpellier) depuis 5 ans.  
Consultante et formatrice en expertise  
juridique de la commande publique  
depuis plus de 5 ans.

#### Public

Responsables de formation,  
responsables pédagogiques,  
coordinateur-trice-s de formation,  
formateur-trice-s.

#### Pré-requis

Assurer la direction d'un organisme de  
formation.

#### Tarif

Module payant.

Le coût d'une journée de formation est de  
170 euros par participant. Le CARIF n'est pas  
assujéti à la TVA. Un acompte de 30% du  
coût total de la formation vous sera  
demandé à l'inscription. Les conventions  
devront être complétées et signées en  
amont du démarrage de l'action. Dans le cas  
où la formation n'est pas prise en charge par  
l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui  
sera facturé.

#### Objectif

Objectifs généraux :

- Savoir lire et interpréter un cahier des charges d'un appel d'offre de formation.
- Comprendre les règles du marché public.
- Savoir mesurer l'intérêt à répondre.
- Concevoir une ingénierie de formation.
- 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 :

- Identifier les différents modes de passation des appels d'offres et la réglementation associée.
- Décrypter un appel d'offres de marché public et privé.
- Rassembler les différents documents nécessaires et présenter un dossier de réponse performant.
- Utiliser la réponse dématérialisée des marchés publics et/ ou privé.
- Élaborer une démarche commerciale adaptée.

#### Contenus

##### Le processus achats

- La réglementation en matière de marché public : le Code Général des Marchés Publics.
- Les différents types de marchés :
  - Les marchés publics : les appels d'offres restreints, MAPA, accord-cadre, marché négocié, les seuils en vigueur liés aux volumes d'achats et l'obligation de publicité.
  - Les marchés privés : appel à projets, appel à proposition, valeur juridique, règles et modalités de réponses.

##### La préparation d'un dossier de candidature performant

- La structure du plan de réponse.
- Bâtir une offre pertinente et attractive.
- Les éléments réglementaires (Attestations, DC4, DC5, fiches techniques, etc.).
- Les éléments à proposer pour améliorer votre dossier.
- La notation : optimiser sa réponse en fonction des points attribués à chaque partie du dossier.

##### La dématérialisation

L'arrêté du 14 décembre 2009 relatif à la dématérialisation des procédures de passation des marchés publics et la dématérialisation des échanges.

##### La démarche commerciale

- Le profil de l'acheteur : comprendre son fonctionnement, ses relations avec les fournisseurs, ses contraintes, ses attentes...
- La connaissance du marché et la prospection.
- Le développement des contacts.

##### Exercices d'application à partir de CDC d'appels d'offre reçus par les OF

#### Méthode et organisation pédagogique

Cette formation-action est basée sur des méthodes essentiellement participatives, avec une alternance entre exercices et apports théoriques, qui permettent l'acquisition d'outils directement applicables par l'apprenant à son retour dans sa structure.

Une part importante sera laissée pour réaliser un travail sur son propre projet avec un accompagnement des conseils individualisés.

Un support de formation sera remis à chaque participant en fin de formation.