

# Gagner des marchés publics de formation

Répondre à un marché public pour un non-spécialiste s'avère souvent complexe. Le vocabulaire, les procédures exigées, les modalités de réponse sont autant de pièges décourageants pour celui qui ne les maîtrise pas, en diminuant on fortement ses chances de réussite. Cette formation vous permettra de mieux comprendre les attendus des acheteurs lors de l'élaboration de votre dossier de réponse.

A distance - Synchrones

## Objectifs

Se doter de l'organisation et des outils pour savoir structurer une réponse, en identifiant les facteurs clés de succès pour présenter son dossier de candidature et les pièges à éviter

### Public Visé

Professionnels de l'orientation, la formation, l'emploi et l'insertion de la région Auvergne-Rhône-Alpes, plus particulièrement dirigeants, cadres et collaborateurs des structures qui envisagent de répondre à des marchés publics ou qui souhaitent améliorer leurs propositions que ce soit sur la partie stratégique, pédagogique, financière, administrative ou organisationnelle.

### Pré Requis

Aucun prérequis pédagogique n'est exigé. Au niveau technique, il est recommandé de disposer d'une connexion internet fiable et de posséder le matériel nécessaire à la réalisation d'échanges audio et vidéo. Le micro-casque est recommandé.

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Intégrer la logique des marchés publics dans ses propres objectifs de développement  
Comprendre comment se positionner en repérant les meilleures chances de gagner en fonction des différents types d'appels d'offres et des donneurs d'ordre  
Maîtriser les subtilités des procédures et les contraintes à respecter  
Mesurer les risques d'une réponse en groupement  
Mettre en place une organisation efficace de la veille à l'élaboration de la réponse  
Analyser les résultats pour augmenter ses chances de gagner

## Méthodes pédagogiques

Approche en pédagogie active (intégrant des séquences de ludopédagogie pour faciliter l'appropriation des notions clés sur ce sujet très dense), alternant les apports méthodologiques indispensables à maîtriser et leur mise en œuvre opérationnelle illustrée de cas d'application issus des participants ou apportés par l'intervenant (étude d'appels d'offres publiés et veille sur les sites professionnels).

## Qualification Intervenant-e-s

Laurence BRUNIER, Axalys Conseils, consultante-formatrice.  
Diplômée en ingénierie de Formation et Management des Affaires, intervient depuis 20 ans pour former des professionnels à la réponse aux marchés publics ou privés de formation, et est sollicitée également en tant qu'expert par les acheteurs dans le cadre des Commissions d'Appels d'Offres de service.

## Parcours pédagogique

### Le cadre législatif de référence :

- Cadre réglementaire du Code des Marchés Publics, acheteurs concernés et dernières évolutions législatives
- Seuils applicables en 2024
- Différents types d'appels d'offres publics, les procédures et documents spécifiques
- Vocabulaire afférent aux marchés publics de service

### Des modalités de réponse à l'obtention du marché :

- Modalités de réponse en partenariat (sous ou co-traitance), engagements et niveaux de responsabilités en tenant compte du statut juridique des partenaires
- Veille sur les marchés publics (sites gratuits et offres payantes)
- Analyse des attendus de l'acheteur
- Constitution du dossier de réponse à un appel d'offres public et les pièges à éviter
- Préparation d'une réponse dématérialisée
- Procédure de sélection de l'acheteur public
- Actions de recours possibles

### La performance de l'obtention des marchés :

- Organisation à mettre en place
  - Tableaux de bord et indicateurs d'analyse de performance pour s'améliorer
- NB - Le contenu pourra être réajusté pour intégrer les évolutions législatives éventuelles*

## Méthodes et modalités d'évaluation

- Grille d'auto-positionnement en amont et aval
- Questionnaire final de satisfaction et d'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques

## Modalités d'Accessibilité

Si votre situation nécessite des aménagements particuliers, merci de nous consulter

 **Durée** **Effectif**  
14.00 Heures 2 Jours De 8 à 16 Personnes



**Contactez-nous !**

**Cellule Professionnalisation**

**Tél. : 0426735614**

**Mail : [pro@via-competences.fr](mailto:pro@via-competences.fr)**