

# Réponse aux appels d'offres de marchés publics

Diversifier sa clientèle

## OBJECTIF

Savoir appréhender et se positionner sur un marché public afin de répondre à la commande publique

## COMPETENCES ACQUISES

- Comprendre les attentes de l'entreprise publique
- Se situer par rapport à l'appel d'offre
- Rédiger la réponse en conformité avec la demande

## POUR QUI ?

Artisan, porteur de projet, tout public

## CONTENU DE LA FORMATION

### LA THEORIE

- Comprendre ce qu'est un marché public
- Reconnaître les acteurs
- Différencier les différentes modalités des marchés publics
- Comprendre les différentes présentations attendues des prix : avant-métrés, DGE, BPU, forfait...
- Connaître les différentes documentations mises en œuvre
- Déterminer l'opportunité de répondre seul ou à plusieurs

### LA PRATIQUE

- Exercices sur des documents existants, en fonction des types de marchés (groupes de travail) :
  - Analyse des documents,
  - Pertinence de se positionner
  - Préparation à la rédaction de la réponse

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Animation à l'aide de supports pédagogiques, d'échanges à partir de cas concrets

### VALIDATION

- Vérification des connaissances acquises sur les marchés publics et de la méthodologie de réponse aux appels d'offres lors d'exercices et de cas pratiques
- Remise d'une attestation de formation validant les compétences acquises

### PRÉREQUIS

- Aucun

### RYTHME



14 heures – 2 jours



32 200 XPF \*  
46 000 XPF



7 h 30 – 15 h 30



5 à 10 stagiaires

\* Prix pour le Chef d'entreprise artisanale

### LIEUX

- Centre de formation de l'artisanat à Nouville
- Antennes de la CMA de Koné, La Foa et Poindimié

### FORMATEUR

Professionnel expérimenté et diplômé dans le domaine de la gestion d'entreprise et des RH