



MARCHÉS PUBLICS : COMMENT PRODUIRE UNE RÉPONSE EFFICACE ?

JURIDIQUE ET MARCHÉS

FORMATION MARCHÉS PUBLICS : COMMENT PRODUIRE UNE RÉPONSE
EFFICACE ?

OPTIMISER SA STRATÉGIE ET SA RÉDACTION AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

RÉFÉRENCE : AR06035

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 25.01.2026)

1. Définition des
besoins2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Professionnels impliqués dans la réponse aux marchés publics ou toute personne souhaitant améliorer la qualité et l'efficacité de ses dossiers.

Prérequis

Compétences de base en rédaction et analyse de documents. Accès à internet et aux plateformes de marchés publics. Identifiants de connexion aux outils d'IA.

Objectifs du stage

La formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** a pour objectif de :

- D'acquérir les méthodes et outils essentiels pour analyser un marché public et produire une réponse administrative et technique efficace..

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par une formatrice spécialisée en marchés publics.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique à partir de projets existants.

Méthode participative favorisant l'interaction.

Supports de cours variés.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) en début et fin de formation pour mesurer la progression et valider les acquis.

Quiz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours

SANCTION :

CONTENU DU PROGRAMME

La formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** permet de maîtriser les bonnes pratiques des marchés publics afin d'augmenter significativement ses chances de remporter des appels d'offres en produisant des réponses claires, structurées et conformes aux attentes des acheteurs.

À l'issue des deux jours, les participants seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement juridique et opérationnel des marchés publics
- Identifier les enjeux d'un dossier de consultation
- Structurer une réponse adaptée aux attentes de l'acheteur public
- Rédiger une offre efficace et différenciante
- Optimiser leur démarche administrative et éviter les erreurs fréquentes
- Renforcer leurs chances de remporter des appels d'offres

PROGRAMME DE FORMATION

INTRODUCTION ET CADRAGE

- Présentation des objectifs de formation
- Analyse des attentes des participants
- Aperçu du cycle de l'achat public et des principes fondamentaux (égalité d'accès, transparence, libre concurrence)

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES MARCHÉS PUBLICS

- Types de procédures et seuils
- Acteurs de la commande publique et rôle de chacun
- Où trouver les appels d'offres : plateformes, veille, réseaux professionnels
- Critères de choix d'un marché pertinent et stratégie « go / no go »

DÉCRYPTAGE DU DCE

- Analyse des documents constitutifs (RC, CCAP, CCTP, AE...)
- Lecture stratégique : besoins exprimés, contraintes, critères d'évaluation
- Identifier les éléments différenciants attendus par l'acheteur

CONSTRUIRE UNE RÉPONSE ADAPTÉE

- Définir le plan de réponse
- Organisation interne : collecte des preuves, CV, références, certifications
- Préparation des pièces administratives (DC1, DC2, attestations, sous-traitance, groupement)
- Erreurs fréquentes à éviter

RÉDIGER UNE OFFRE PERFORMANTE

- Élaboration du mémoire technique
- Méthodologie de réponse : pilotage, qualité, moyens humains et matériels, gestion des risques
- Intégration de critères RSE et innovation
- Clarté, argumentation, structuration du document

OPTIMISER LA COMPÉTITIVITÉ DE L'OFFRE

- Compréhension des critères de notation
- Approche technique et financière équilibrée
- Mécanismes de scoring et éléments influençant l'attribution

DÉMATÉRIALISATION ET CHORUS PRO

- Rappel des obligations de dématérialisation
- Fonctionnement des profils acheteurs (dépôt de l'offre, signature, échanges)
- Présentation de Chorus Pro :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

📞 01.47.23.79.72

Création et gestion du compte
Dépôt des factures électroniques
Suivi des paiements
Gestion des messages et notifications de la commande publique

MISE EN SITUATION

- ▶ Lecture d'un DCE anonymisé
- ▶ Construction d'une réponse sur une trame
- ▶ Rédaction d'un extrait de mémoire technique (ex : organisation, moyens, suivi qualité)
- ▶ Simulation de notation de plusieurs offres

CAPITALISATION ET PILOTAGE DE LA DÉMARCHE

- ▶ Mise en place d'une bibliothèque interne (contenus, CV, modèles, preuves)
- ▶ Outils de suivi des marchés et d'amélioration continue
- ▶ Retours d'expérience et plan d'action individuel

CONCLUSION

- ▶ Synthèse et réponses aux questions
- ▶ Évaluation des acquis
- ▶ Feuille de route opérationnelle pour la mise en pratique

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ [opco.ep](https://opco.ep.fr) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](https://atlas.construction.fr) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](https://fif.pl.fr) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.

Formation **Marchés publics : comment produire une réponse efficace ?** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

- **afdas** pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.

La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- meilleure relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.
- réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation **STAGE'UP**

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

