


Programme de la formation

RÉUSSIR SES RÉPONSES AUX APPELS D'OFFRES PUBLICS : Découverte et stratégie de choix En groupe sur site 7 heures sur 1 jour(s) Salarié en poste, Indépendant et dirigeant, Agent de la fonction publique · De 3 à 5 participants À partir de 400 € Net de taxe par participant**Description courte****TRANSFORMEZ LES APPELS D'OFFRES EN OPPORTUNITÉS CONCRÈTES POUR VOTRE ENTREPRISE.**

Vous souhaitez développer votre activité dans le domaine de la construction, mais les appels d'offres publics vous semblent complexes ou chronophages ?

Cette formation vous donne les clés pour :

- **Décrypter les appels d'offres** : Identifier les opportunités adaptées à votre structure.
- **Organiser votre veille** : Créer des alertes et cibler les sites incontournables.
- **Analyser les offres** : Extraire les informations stratégiques (lots, sous-traitance, délais, prix, etc.).
- **Vous positionner efficacement** : Construire un réseau adapté et répondre avec pertinence.

Profil des participants

Pour les dirigeant·e·s d'**entreprises du BTP**, de cabinets de maîtrise d'œuvre (MOE), de société de construction de maisons individuelles (CMI), les responsables de pôle en collectivités locales, ... **toutes personnes impliquées dans la réponse aux appels d'offres publics.**

Prérequis

Aucun prérequis. Être motivé·e et souhaiter développer son activité via les marchés publics.

Objectifs

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- **Maîtriser les outils de veille** : Savoir où et comment trouver les appels d'offres pertinents.
- **Analyser les offres** : Extraire les informations clés pour une réponse adaptée.
- **Évaluer la faisabilité** : Déterminer si une offre correspond à vos capacités et objectifs.
- **Construire un réseau stratégique** : Identifier les événements et acteurs clés pour renforcer votre présence.

En une journée (7h), vous allez :

- Gagner du temps : Fini les recherches fastidieuses, place à l'efficacité.

- Augmenter vos chances de succès : Des méthodes pour cibler les offres adaptées.
- Renforcer votre réseau : Des pistes concrètes pour vous connecter aux bons interlocuteurs.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- **Identifier les sources d'appels d'offres** : Maîtriser les plateformes et outils de veille.
- **Analyser les documents** : Extraire les critères essentiels (lots, sous-traitance, délais, etc.).
- **Évaluer la pertinence d'une offre** : Aligner les opportunités avec vos ressources et objectifs.
- **Développer un réseau ciblé** : Participer aux événements et groupes stratégiques.

Contenu

Séquence 1 : Découvrir les appels d'offres et organiser sa veille (2h)

- **Les plateformes incontournables** : BOAMP, JOUE, plateformes régionales, etc.
- **Créer des alertes efficaces** : Outils et méthodes pour ne rien manquer.
- **Exercices pratiques** : Recherche d'appels d'offres en temps réel.

Séquence 2 : Analyser le contenu des offres (2h)

- **Les informations clés à repérer** : Lots, sous-traitance, délais, prix, environnement du chantier, etc.
- **Cas pratiques** : Étude d'appels d'offres réels (fournis ou trouvés en ligne).
- **Méthodologie de sélection** : Comment choisir les offres adaptées à votre structure ?

Séquence 3 : Exercices pratiques et mise en situation (2h)

- **Analyse collective d'appels d'offres** : Travail en groupe sur des cas concrets.
- **Jeu de rôle** : Simulation de réponse à un appel d'offres (extraction des données, évaluation de la faisabilité).

Séquence 4 : Construire son réseau stratégique (1h)

- **Les événements à ne pas manquer** : Salons, rencontres organisées par les collectivités, réseaux de construction durable.
- **Comment s'y intégrer** : Stratégies pour développer des relations utiles.
- **Partage d'expériences** : Retours des participant·e·s sur leurs réseaux existants.

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- **Séquence 1** : Démonstrative (exemples concrets de plateformes et alertes).
- **Séquence 2** : Interrogative (analyse collective d'appels d'offres).
- **Séquence 3** : Mise en situation (exercices pratiques en sous-groupes).
- **Séquence 4** : Magistrale et participative (échanges sur les réseaux).

Organisation :

- La formation se déroule dans une salle équipée de tables, chaises, tableau blanc, écran et/ou vidéoprojecteur, fenêtres donnant sur l'extérieur. Une présentation sera diffusée à partir de

l'ordinateur portable de l'animatrice.

- Les participant·e·s doivent venir avec leur support de prise de notes (cahier papier et crayons, tablette ou ordinateur portable, ...).
- Nous déjeunerons ensemble, sur place (prévoir son repas) ou dans un restaurant à proximité. Prévoyez votre gourde d'eau ; boissons chaudes à disposition sur place.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Positionnement en amont

- Formulaire en ligne (lien envoyé par mail) à compléter : préciser les motivations et le type d'activité, les connaissances sur la réponse aux appels d'offres publics et les attentes de la formation.

Connaissances ou compétences :

- Savoir identifier les plateformes et outils de veille des appels d'offres publics ;
- Extraire et analyser les informations clés d'une offre (lots, sous-traitance, délais, prix, etc.) ;
- Évaluer la pertinence d'une offre en fonction de ses ressources et objectifs ;
- Construire un réseau stratégique adapté aux marchés publics.

Modalités d'évaluation :

- Exercices d'analyse (quiz sur les plateformes, tableau à compléter sur des appels d'offres réels) ;
- Exercices pratiques (simulation d'analyse et de sélection d'offres).

Critères d'évaluation :

- Attestation de réalisation des exercices ;
- Plan d'action individuel (plateformes à surveiller, critères de sélection, réseaux à intégrer).

Évaluation de la formation

- Quiz d'évaluation des acquis et formulaire d'évaluation (à chaud) qualitative de la formation.
- Questionnaire retour d'expérience et formulaire d'évaluation (à froid) 1 mois après formation. L'objectif est de vérifier la présence des résultats attendus et de définir une action complémentaire si nécessaire.

Mode de validation

Attestation de fin de formation validée par la formatrice et délivrée par l'organisme de formation.

Financements possibles

Modalités : les coûts pédagogiques sont finançables via les **OPCO** et **fonds de formation TNS** (FAFCEA, AGEFICE, FIF-PL, ...). La formation entre dans le critère des actions "transverses et de gestion spécifique métiers" et "**formations relatives aux marchés publics et appels d'offres.**"

Modalités et délai d'accès

Durée, dates et horaires de la formation :

7 heures soit 1 jour en présentiel, de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00.

Siège social 4 rue Marconi - 57070 METZ

SAS au capital de 100 000 € - SIRET 479 531 360 00036 - 03 87 20 19 29 - contact@cadresenmission.com

Numéro d'enregistrement de formation : 41 57 02349 57 auprès du Préfet de la Région Grand Est

Cf. planning des sessions et suivant demande.

Effectif (minimum et maximum) :

De 3 à 5 personnes.

Lieu de la formation et accès :

En intra, aux bureaux du client.

Délais d'inscription :

Jusqu'à 10 jours ouvrés avant la session et en fonction des places restantes.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Françoise DAVIAUD, consultante et **formatrice en stratégie** entrepreneuriale et développement **durable**.

Compétences techniques :

- stratégie, **gestion de projet**, développement économique, devis, gestion d'entreprise, travail de bureau, **travail de terrain**, coordination de projet, relations avec les prestataires, accompagnement de projet, veille réglementaire, développement durable, animation de réunions, communication, pédagogie, management, **coordination-planning**, connaissance en informatique, bureautique, tableau de bord, marchés publics, analyse appel d'offres, **organisation**, écoute active, réactivité, **autonomie**, ...

Diplômes, certifications :

- Diplôme d'ingénieur Bâtiment et Travaux Publics, BTS Gestion de la PME
- Formations et ateliers sur le Lean Management, l'analyse stratégique, la ludo-pédagogie, la communication constructive, l'intelligence collective, ...

Évaluations

3 inscriptions depuis le 09/06/2026

Taux d'acquisition des compétences :  **97 %** (3 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.6/5** (3 évaluations)