

## ATELIER COLLECTIF SUR LES APPELS D'OFFRES

### THEME DE L'ATELIER

## Améliorer ses réponses aux appels d'offres pour décrocher des marchés, Spécial « Entreprises d'insertion »

**Comment améliorer son mémoire technique pour gagner un appel d'offres ?  
Avec qui et comment s'associer pour multiplier ses chances de gagner ?**

#### 1. Public visé :

- Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises d'insertion confrontés aux difficultés de répondre efficacement aux appels d'offres publics.  
Aucun pré requis.

#### 2. Objectif de formation :

- Savoir analyser un appel d'offres en fonction de ses capacités et de ses compétences.
- Mettre en place une stratégie gagnante de réponse.
- Se grouper et répondre avec d'autres entreprises pour augmenter ses chances de réussite.
- Améliorer ses mémoires techniques.

#### 3. Contenu technique :

Au travers des exemples traités, différents sujets peuvent être abordés ou approfondis en courtes séquences pédagogiques, en fonction des besoins des participants :

- **Contexte et enjeux**  
Le positionnement des entreprises d'insertion dans les marchés publics : types de marchés, difficultés et leviers possibles, dossiers de consultation, critères de sélection, clauses sociales.  
La nécessité et les avantages des collaborations inter-entreprises (partenariats et groupements).
- **Différents types de procédures**  
Nature du marché et seuils.  
Déroulement des principales procédures (AO restreint/ouvert, AO européen, MAPA).  
Modalités d'exécution (allotissement, marché à bons de commande, marché au forfait).
- **Répondre en groupement**  
Se préparer à répondre en groupement, créer des synergies et des partenariats de confiance, y compris avec des entreprises « classiques ». Travailler efficacement ensemble.  
Les différentes formes de collaboration inter-entreprises, les différents types de groupements momentanés.  
La sous-traitance.  
La candidature en groupement.  
Responsabilités et solidarité au sein d'un groupement.  
Le rôle du mandataire.  
Les conditions de paiement.  
Précautions particulières.

- **Le mémoire technique**

Préparer et rédiger son offre technique.

Inclure et valoriser ses moyens humains, son impact social, sa responsabilité sociétale.

#### 4. Intervenants

- Thierry FOUCAULT (Responsable pédagogique et facilitateur) : Consultant-formateur en management des organisations et des projets, spécialiste des méthodes participatives. Entreprise Particip’Avenir.
- Claire PUSEL : Experte et formatrice en marchés publics. Entreprise AO & YOU.

#### 5. Pédagogie :

**Travaux pratiques collectifs et guidés**, à partir d’exemples réels d’appels d’offres présélectionnés.

- Guidés par les intervenants, les participants travaillent collectivement et successivement sur **deux exemples réels d’appels d’offres** (dont au moins un est traité en intégralité, l’autre en fonction du temps disponible).
- Après analyse collective de la consultation, les participants définissent la **stratégie de réponse**, en ayant notamment recours à un **partenariat** adapté (GME) et préparent la réponse, notamment le **mémoire technique**.

#### 6. Evaluation de la prestation :

- Evaluation orale et écrite.
- Remise d’une attestation de formation.

#### 7. Modalités pratiques :

<i>Dates de la formation</i>	<b>23 novembre 2018</b>
<i>Lieu de formation</i>	<b>FEDERATION DES ENTREPRISES D’INSERTION ILE DE FRANCE 12 rue de la Lune 75002 PARIS (M° Bonne Nouvelle)</b>
<i>Nombre de jours</i>	<b>1 jour (7 heures effectives) – de 9h à 17h</b>
<i>Coût net de la formation</i>	<b>300 € / stagiaire pour les adhérents à la fédération des entreprises d’insertion Ile de France</b>
	<b>390 € / stagiaire pour les non adhérents à la fédération des entreprises d’insertion Ile de France</b>
<i>Effectif</i>	<b>8 à 12 participants</b>
<i>Numéro de l’organisme de formation</i>	<b>11752664275</b>
<i>ID Data dock</i>	<b>0040448</b>
<i>SIRET de l’organisme de formation</i>	<b>332 712 603 00064</b>