

obe^a



JEUDI 6 FEVRIER 2025

www.obea.fr

Répondre à un appel d'offres

OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre réglementaire de la réponse aux appels d'offre
- Cerner les enjeux et choisir une stratégie de réponse gagnante
- Valoriser les garanties recherchées par les acheteurs

PUBLIC

Toute personne en charge de répondre à des appels d'offres

PROGRAMME

1- Déterminer les enjeux de la consultation et les attentes

- Identifier la procédure choisie et décrypter les enjeux
- La spécificité des accords cadres
- Analyser les besoins de l'acheteur
- Analyser les critères de sélection, notion d'offre la plus avantageuse
- La stratégie de réponse

2- Construire le dossier technique

- Comment construire l'offre technique : le respect des modalités de réponse
- Valoriser ses atouts et ses références
- Comment obtenir des précisions ? Quel formalisme ?

3- Maîtriser les aspects administratifs de la consultation

- La procédure retenue et les conséquences sur les modalités de réponse
- Les formulaires administratifs
- La présentation du dossier : les enveloppes de candidature et d'offre ou l'enveloppe unique
- Points de vigilance et erreurs à ne pas commettre

4- De la négociation à l'attribution

- La phase de négociation : conditions et modalités
- Les motifs de rejet (demande de motifs détaillés)
- La demande de communication des pièces du marché (loi du 17/07/1978)
- Attribution et notification à l'attributaire
- Appels d'offre infructueux : les suites possibles

TOUTES LES SESSIONS