



## Répondre à un appel d'offre dans le BTP

### Présentation :

Comment répondre efficacement à un appel d'offre dans le BTP et de le remporter ? Cette formation « Répondre à un appel d'offre dans le BTP » vous donne tous les outils pour répondre et gagner vos appels d'offres dans les marchés publics de travaux.

### Organisation

Durée : 1 jour (7 heures)

Tarif : 1199€ Euros par jour de formation, quel que soit le nombre de participants

Public concerné : Directeur BTP, conducteurs de travaux.

Pré requis : Aucun

### Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et Mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

### Objectifs de formation

Maîtriser chaque phase de la réponse à un marché public de travaux

Décrypter les avis de marché et les pièces constitutives du dossier de consultation des entreprises

Savoir présenter et soutenir son offre

### Programme

#### **1<sup>ère</sup> partie : Les procédures de passation d'un marché public de travaux**

La terminologie du droit des marchés publics

L'appel d'offres, la procédure adaptée, la procédure négociée...

Comprendre les avantages de l'allotissement :

favoriser les entreprises locales et la concurrence

La dématérialisation des échanges avec

l'acheteur public

#### **2<sup>ème</sup> partie : Accéder et comprendre les appels d'offres**

Connaître les outils et moyens pour être tenu informé des avis de marché

Acte d'Engagement CCAP\*, CCTP\*... :

décrypter chaque élément du DCE

Comprendre les attentes du pouvoir adjudicateur

Exploiter les failles du dossier de consultation :

identifier les informations manquantes

Prix, concurrence... : évaluer ses chances de

remporter le marché

Communiquer avec l'acheteur : savoir poser les bonnes questions

#### **3<sup>ème</sup> Partie : La constitution de son offre**

Maîtriser les dispositions de l'acte d'engagement  
Analyser et comprendre le CCAP et le CCTP du marché

Analyse du DCE

Préparer son offre en fonction de l'attente du pouvoir adjudicateur.

Comment fixer le prix de son offre

Gérer les réponses aux questions du pouvoir adjudicateur

Candidature et offre : Les deux phases de réponse

Sous-traitance et cotraitance : savoir répondre à plusieurs

Soumettre sa candidature : pièces à fournir et dossier type

#### **4<sup>ème</sup> partie : L'attribution du marché:**

##### **Le refus de l'offre**

S'informer et connaître les recours possibles

Comment s'informer de la décision

Demander la motivation du choix de

l'administration

Référé ou recours en contestation de validité du

contrat : contester le rejet de son offre

**Signature du marché** : fixer la date de

commencement des prestations et organiser la préparation des travaux