

2 jours



# Optimiser ses réponses aux appels d'offres

## Contexte

*Vous répondez fréquemment à des appels d'offres publiques ou privées, et vous souhaitez augmenter votre taux de transformation. Cette formation vous donnera une méthodologie et des outils pour mieux qualifier les marchés, développer une stratégie de réponse en amont à la RAO, et optimiser l'impact de vos réponses !*

## Programme synthétique

### Finalités et subtilités des marchés publics (rappel)

- Cartographie du contexte : rappel synthétique de l'origine et des évolutions de la procédure des marchés publics, afin de comprendre les enjeux. Présentation des outils, méthodes et procédures en vigueur. Les types de clauses, le calendrier, les obligations et droits des concurrents. Constitution et présentation d'une réponse à appel d'offres (RAO). Zoom sur le Cahier des charges et Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP). Comprendre l'écosystème des Marchés Publics : les acteurs, leurs enjeux, les interactions. Document : parcours et profil des rédacteurs d'appels d'offres. Comment « vivent-ils » cette procédure dans leur administration ?

### 1. Préparer l'A/O en amont : l'Identification

- « Un appel d'offres non préparé en amont est un appel d'offres perdu. » Le recueil préliminaire d'informations : comment prévoir le besoin avant la rédaction du CdC ou CCTP ? Comment identifier et approcher les agents responsables ? Exercice : la « vocation » stratégique de votre société.
- Quels messages clés préparer en amont ? Comment les transmettre dans le respect de la procédure du CMP ? Identifier les besoins, les attentes, les enjeux, les contraintes, les freins. Maîtriser la boîte à outil de l'identification pour vérifier le besoin avec le client. Aider le client à formuler/préciser son cahier des charges.

### 2. Qualifier le marché : l'Analyse

- Analyser le CCTP : la méthode des mots clés. Compréhension des registres syntaxique et technique. Positionner les mots clés sur les 4 cadrans cognitifs. Reformulation du besoin caché. Les 4 preuves. Analyse des démonstrateurs adaptés aux besoins : classement selon la méthode des cercles excentriques. Analyse de la pertinence de réponse avec la grille Go-No Go. Exercice en sous-groupes. Préparation des questions à poser par téléphone en utilisant les mots clés. La recherche d'informations complémentaires, le maillage des acteurs accessibles. Outils : les ballons d'essai.

### 3. Elaborer une stratégie de réponse : la Démonstration

- Simulations : l'appel au maître d'ouvrage. Principes et techniques de phoning en phase de RAO : la méthodologie CROC.
- Qualification finale du marché.
- Elaborer le fil conducteur avec la grille de préparation de contenus. Positionnement des messages clés et de démonstrateurs correspondants.
- Construction des arguments : les 3 critères.
- Mise en page, illustration, règles du graphisme, typographie, valoriser la présentation du budget. Préparer la présentation visuelle en 3 clics.
- Les documents réglementaires et leur présentation en RAO.

### 4. Suivi

- La procédure légale de choix du titulaire.
- Les actions à mener pour perfectionner sa pratique de la RAO.
- Plan d'entraînement.

## Objectifs

- Formaliser des réponses aux appels d'offres à fort impact
- S'organiser pour optimiser la RAO
- Mettre en adéquation la proposition et le message avec un objectif commun : la qualité
- Analyser ses propres pratiques
- Repérer ses points forts et ses points à améliorer
- Mettre en œuvre un plan d'action

## Publics concernés

Les acteurs internes des RAO : Chefs de projets, Consultants, Commerciaux, Dirigeants ...

## Méthodes pédagogiques

- Une alternance d'apports théoriques, de séquences de prise de recul et d'appropriation personnelle
- Des exercices pratiques, des analyses de cas réels et des exercices créés sur la base des situations partagées par les stagiaires

## Lieu, budget

- Paris (75002) ou Clichy (92110)
- **1 200 € HT par participant**, repas non compris
- Financement possible par l'OPCALIA en « action collective » pour les entreprises de moins de 50 salariés. Voir avec un conseiller formation OPCALIA ILE DE France.