



Achat **territorial**

AMO Marchés publics & Formations

[www.Achat-territorial.com](http://www.Achat-territorial.com)



Et si on commençait ?

Eligible\*



**CATALOGUE 2021**  
**Formations en marchés publics**  
**Entreprises**

\*via organisme de formation certifié

## SOMMAIRE

---

**P.4** Répondre à un marché public

**P.6** La réponse dématérialisée à un marché public

**P.8** La facturation via CHORUS

**P.10** Convaincre grâce aux mémoire technique

---

## INTRODUCTION

L'année 2020 a marqué un tournant dans nos façons de travailler.

Notre offre de formation s'adapte aux nouveaux modes de communication en proposant un modèle basé aussi bien sur le présentiel que sur le distanciel, en exploitant tout le potentiel de ce que ces nouveaux outils ont à apporter à votre parcours de formation.

E-quizz, e-learning, travail en groupe sur tableau blanc, ateliers collaboratifs en visioconférence... Nous mettons toutes les chances de votre côté pour que « distanciel » ne rime pas avec « dégradé ».

Et lorsque nous pouvons être en votre présence... c'est encore mieux.



## Ne restez pas seul face à vos questions

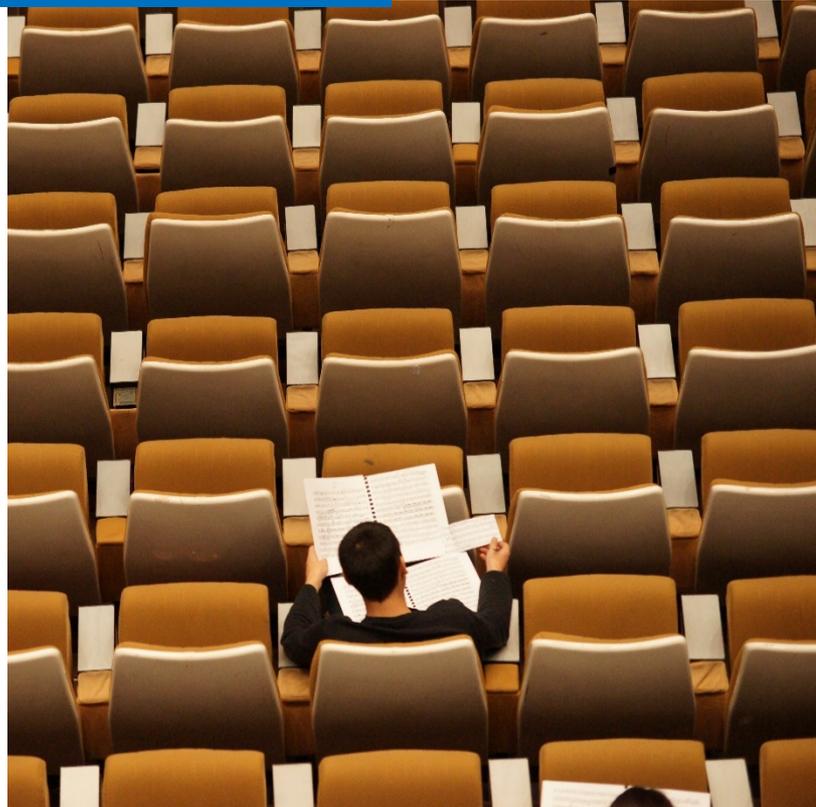
Les marchés publics peuvent aisément paraître inaccessibles aux candidats débutants : vocabulaire opaque, doutes sur la manière de sélectionner, lourdeur des procédures et retour sur investissement incertain.

C'est un métier... le nôtre.

Ne restez pas sans réponses. Plutôt que d'avancer à l'aveugle, formez-vous pour performer votre réponse et ainsi optimiser vos chances de remporter des appels d'offre.

Face à ces prospects si particuliers que sont les administrations, votre dossier est votre seule force de vente.

A travers notre parcours de formation, nous vous assurons la maîtrise des procédures de passation et ainsi un taux de conversion amélioré.



Initiation / Avancé / Expert

Répondre à un  
marché

Initiation / **Avancé** / Expert

La réponse  
dématérialisée

Initiation / Avancé / **Expert**

Convaincre grâce au  
mémoire technique

La facturation  
sur CHORUS



---

# REPONDRE A UN MARCHE PUBLIC

L'essentiel « clés en main » pour s'initier aux appels d'offres publics

---



7 heures



700 € TTC



Distanciel  
France entière

## Objectifs de la formation

- ✓ Maîtriser le vocabulaire et les procédures de marchés publics
- ✓ Décrypter l'annonce et le Dossier de consultation (DCE)
- ✓ Savoir s'évaluer : atouts et faiblesses, risques et opportunités
- ✓ Optimiser sa réponse (workflow, réflexes, contenu du dossier)

### Intervenant

Consultant expert (10 ans d'expérience dans le domaine des marchés publics) spécialisé dans le lancement des appels d'offres et l'analyse des candidatures. Formateur reconnu.

### Public concerné

Toute personne en charge de la réponse aux appels d'offres dans le cadre de la réponse à un marché public : cadre commercial, chargé de clientèle, assistant administratif, dirigeants

### Prérequis

Niveau 1 Découverte des marchés publics, aucune connaissance préalable nécessaire.

---

## PROGRAMME

### Kit de survie : les connaissances clés en marché public

- Les grands principes de la commande publique
- Les seuils et les différentes procédures de passation
- L'allotissement
- Identifier la forme contractuelle : marché forfaitaire et accords-cadres
- La dématérialisation obligatoire

### Prospecter efficacement les appels d'offres

- Connaître les différentes plateformes : profil acheteur, agrégateur, BOAMP, JOUE ...
- Mettre en place une veille efficace
- Décoder les annonces et récupérer le DCE

## Comprendre les attentes du client

- Savoir décrypter le DCE
- La différence entre candidature et offre
- Focus sur les mentions essentielles du règlement de consultation
- Comprendre le couple CCAP/CCAG et identifier les éléments clés
- Sélectionner les appels d'offres et décider du GO / NO GO

## Répondre efficacement à un appel d'offre

- Les formulaires DC1, DC2 et l'utilisation du DUME
- Préparer les autres pièces du dossier de réponse : bien choisir ses références, respecter les différentes consignes
- Bien structurer son mémoire technique
- Les risques d'élimination et la régularisation des offres
- Organiser la logistique de la réponse : conseils et méthode pour éviter l'échec
- Optimiser le processus de réponse dans l'organisation de l'entreprise
  - Lister les points de contrôle
  - Organiser les tâches liées à la réponse
  - Se doter d'un certificat de signature électronique
- Les motifs de l'éviction : ce que les candidats peuvent demander

## Augmenter ses chances

- Les conditions de recours à la cotraitance et à la sous-traitance
- Se démarquer
  - La présentation informatique du dossier de réponse
  - Exploiter les variantes éventuelles et les options
  - Le rôle des questions / réponses

### ATELIER

## Chercher un appel d'offre et lecture en groupe du DCE

Démonstration en situation réelle de la prospection sur internet des appels d'offres publics.  
Exercice de constitution d'un dossier de réponse.

### Modalités pédagogiques

Cette formation est limitée à **8 participants** afin d'assurer la bonne qualité de l'atelier pratique. Notre équipe experte des marchés publics est à la disposition des stagiaires dans la constitution de leur parcours de formation.

**Techniques pédagogiques** : acquisition des connaissances théoriques nécessaires puis démonstrations par des cas pratiques. Consolidation des acquis par un atelier sous forme de mise en situation et un quizz.

**Ressources** : un support de formation exhaustif sur le thème est fourni en amont de la formation, afin que les stagiaires puissent se concentrer sur l'interaction avec le formateur plutôt que la prise de note.

**Parcours pédagogique** : e-quizz en amont > mise en situation > e-quizz aval



---

# LA REPONSE DEMATERIALISEE AUX MARCHES PUBLICS

Optimiser ses process pour gagner du temps et éviter l'échec

---



7 heures



700 € TTC



Distanciel  
France entière

## Objectifs de la formation

- ✓ Connaître les obligations liées à la dématérialisation
- ✓ Prospecter les appels d'offres pertinent sur internet
- ✓ Maitriser l'utilisation du DUME et de la signature électronique
- ✓ Optimiser le dépôt dématérialisé de son offre

### Intervenant

Consultant expert (10 ans d'expérience dans le domaine des marchés publics) spécialisé dans le lancement des appels d'offres et l'analyse des candidatures. Formateur reconnu.

### Public concerné

Toute personne en charge de la réponse aux appels d'offres dans le cadre de la réponse à un marché public : cadre commercial, chargé de clientèle, assistant administratif, dirigeants

### Prérequis

Formation de niveau 2 : une connaissance des fondamentaux des marchés publics est souhaitable.

---

## PROGRAMME

### Les connaissances indispensables sur la dématérialisation des marchés publics

- Rappel des grands principes de la commande publique
- Les seuils, les différentes procédures de passation et l'allotissement
- Les obligations liées à la dématérialisation
- Questions fréquentes

### Prospecter efficacement les appels d'offres

- Différencier les différentes plateformes : profil acheteur, agrégateur, BOAMP, JOUE ...
- Mettre en place une veille efficace

- Décider du GO/NO GO : décoder rapidement l'annonce et le DCE
- Comment rester informé des questions/réponses et modifications

## **ATELIER** Détecter un appel d'offre

### Répondre efficacement de manière dématérialisée

- Savoir décrypter le DCE différencier la candidature et l'offre
- Les mentions essentielles du règlement de consultation sur la dématérialisation
- Les formulaires DC1, DC2
- Maîtriser le DUME
- Maîtriser la signature électronique

### Optimiser ses chances

- Organiser la logistique de la réponse : conseils et méthode pour éviter l'échec
- Optimiser le processus de réponse dans l'organisation de l'entreprise
  - Lister les points de contrôle
  - Organiser les tâches liées à la réponse : faire un organigramme de la réponse
  - La copie de sauvegarde
- Se démarquer
  - La présentation informatique du dossier de réponse
  - Exploiter les variantes éventuelles et les options
  - Le rôle des questions / réponses

## **ATELIER** Déposer un pli sur les principales plateformes françaises

Démonstration en situation réelle de la prospection sur internet des appels d'offres publics.  
Exercice de constitution d'un dossier de réponse.

### Modalités pédagogiques

Cette formation est limitée à **8 participants** afin d'assurer la bonne qualité de l'atelier pratique. Notre équipe experte des marchés publics est à la disposition des stagiaires dans la constitution de leur parcours de formation.

**Techniques pédagogiques** : acquisition des connaissances théoriques nécessaires puis démonstrations par des cas pratiques. Consolidation des acquis par un atelier sous forme de mise en situation et un quizz.

**Ressources** : un support de formation exhaustif sur le thème est fourni en amont de la formation, afin que les stagiaires puissent se concentrer sur l'interaction avec le formateur plutôt que la prise de note.

### Parcours pédagogique

**Compétences acquises** : augmenter le taux de réussite lors des appels d'offres.

**Parcours** : e-quizz en amont > mise en situation > e-quizz aval



---

# LA DEMATERIALISATION DES FACTURES AVEC CHORUS PRO

Maitriser l'outil et optimiser sa pratique

---



7 heures



700 € TTC



Distanciel  
France entière

## Objectifs de la formation

- ✓ Enjeux et objectifs de la dématérialisation des factures
- ✓ Se familiariser avec la plateforme Chorus Pro
- ✓ Connaître les fonctionnalités principales pour créer son compte et déposer ses factures en mode portail
- ✓ Suivre l'évolution de sa facture, du dépôt au règlement

### Intervenant

Consultant expert (10 ans d'expérience dans le domaine des marchés publics) spécialisé dans le lancement des appels d'offres et l'analyse des candidatures. Formateur reconnu.

### Public concerné

Toute personne en charge de la réponse aux appels d'offres dans le cadre de la réponse à un marché public : cadre commercial, chargé de clientèle, assistant administratif, dirigeants

### Prérequis

Formation de niveau 2 : une connaissance des fondamentaux des marchés publics est souhaitable.

---

## PROGRAMME

### La transformation numérique de la commande publique

- Contexte réglementaire et enjeux
- Les échéances à venir sur la dématérialisation des factures
- Les avantages de la facturation électronique

### Découvrir la plateforme Chorus Pro

- Prise en main de la plateforme
- Créer un compte sur la plateforme

- Rattacher ses structures
- Gérer son compte gestionnaire

### Déposer une facture au format PDF

- Les différentes étapes
- La gestion des pièces jointes
- La validation de la facture avant son envoi

### Saisir une facture directement sur le portail

- Les différentes étapes
- La gestion des pièces jointes
- La validation de la facture avant son envoi

### Aller plus loin

- Suivre le traitement de la facture
- Gestion des factures de sous-traitance ou cotraitance
- Solliciter de l'aide en ligne et suivre le traitement de sa demande

## ATELIER

### Mise en pratique sur le portail Chorus pro tout au long de la journée.

---

### Modalités pédagogiques

Cette formation est limitée à **8 participants** afin d'assurer la bonne qualité de l'atelier pratique. Notre équipe experte des marchés publics est à la disposition des stagiaires dans la constitution de leur parcours de formation.

**Techniques pédagogiques** : acquisition des connaissances théoriques nécessaires puis démonstrations par des cas pratiques. Consolidation des acquis par un atelier sous forme de mise en situation et un quizz.

**Ressources** : un support de formation exhaustif sur le thème est fourni en amont de la formation, afin que les stagiaires puissent se concentrer sur l'interaction avec le formateur plutôt que la prise de note.

### Parcours pédagogique

**Compétences acquises** : augmenter le taux de réussite lors des appels d'offres

**Parcours** : e-quizz en amont > mise en situation > e-quizz aval

---

# REMPORTER L'APPEL D'OFFRE GRÂCE AU MÉMOIRE TECHNIQUE

Se démarquer et répondre aux attentes de l'acheteur

---



7 heures



900 € TTC



Distanciel  
France entière

## Objectifs de la formation

- ✓ Identifier les forces et faiblesses de son mémoire technique
- ✓ Structurer son mémoire pour répondre aux attentes
- ✓ Les trucs et astuces pour se démarquer
- ✓ S'organiser pour gagner du temps et augmenter ses chances

### Intervenant

Consultant expert (10 ans d'expérience dans le domaine des marchés publics) spécialisé dans le lancement des appels d'offres et l'analyse des candidatures. Formateur reconnu.

### Public concerné

Toute personne en charge de la rédaction des mémoires techniques dans le cadre de la réponse à un marché public : cadre commercial, chargé de clientèle, assistant administratif, dirigeants

### Prérequis

Formation de niveau 3 : une maîtrise des fondamentaux des marchés publics est nécessaire (voir formation « Répondre à un marché public » et « La réponse dématérialisée aux marchés »).

---

## PROGRAMME

### Comprendre les attentes du client public

- Décrypter le DCE
  - Où collecter les informations importantes pour la rédaction du mémoire technique
  - Aspect contractuel de l'offre et risques lors de l'exécution du marché
  - Les mentions essentielles du règlement de consultation
  - Savoir trier les marchés : marchés joués d'avance, défensif/offensif, prix/qualité
- Cerner la psychologie de l'acheteur public
- Les rouages de l'analyse des offres

- Décortiquer les critères de jugement des offres
- Les rôles de la candidature et de l'offre dans la sélection
- Le processus de sélection d'une offre côté public
- Comprendre la notation du critère prix
- Comprendre la notation des critères techniques : pondération et barème

### Rédiger un mémoire technique percutant

- Bien structurer son mémoire technique
  - Facilité de travail d'analyse de votre offre
  - Scénarios avec ou sans cadre de mémoire technique imposé
  - Propositions de plans
- Améliorer la présentation de votre mémoire technique
  - Conseils de rédaction et erreurs à éviter
  - Aspect graphique du mémoire (apparence, clarté, charte graphique)
  - Page de garde, sommaire et annexes
- Contenu du mémoire technique
  - Présentation de l'entreprise et mise en valeur de la compréhension du besoin
  - Compréhension des attentes du client et méthodologie
  - Moyens humains et matériels
  - Certifications, labels et normes
  - La RSE

### Optimiser le processus de réponse et ses chances de réussites

- Eviter l'échec : cas d'élimination de l'offre
- Méthode de création d'une trame de mémoire technique réutilisable
- Optimiser le processus de réponse de l'entreprise
- Se démarquer
  - La présentation informatique du dossier de réponse
  - Exploiter les variantes éventuelles et les options
  - Le rôle des questions / réponses

#### ATELIER

### Pistes de refonte de votre propre mémoire

Une lecture en groupe permet à chaque participant de repartir avec des pistes de refonte ou de création de son mémoire travaille sur le remaniement ou la création de son propre mémoire

Conseils personnalisés de la part du formateur.

### Modalités pédagogiques

Cette formation est limitée à **8 participants** afin d'assurer la bonne qualité de l'atelier pratique. Notre équipe experte des marchés publics est à la disposition des stagiaires dans la constitution de leur parcours de formation.

**Techniques pédagogiques** : acquisition des connaissances théoriques nécessaires puis démonstrations par des cas pratiques. Consolidation des acquis par un atelier sous forme de mise en situation et un quizz.

**Ressources** : un support de formation exhaustif sur le thème est fourni en amont de la formation, afin que les stagiaires puissent se concentrer sur l'interaction avec le formateur plutôt que la prise de note.

### **Parcours pédagogique**

**Compétences acquises** : augmenter le taux de réussite lors des appels d'offres.

**Parcours** : e-quiz en amont > mise en situation > e-quiz aval