



Révélez votre potentiel sur les marchés publics : De l'opportunité à la signature

“Les marchés publics représentent un formidable levier de croissance pour votre entreprise, mais leur complexité peut décourager les plus motivés. Entre réglementations évolutives, codes à décrypter et procédures rigoureuses, comment transformer ces défis en réussites commerciales concrètes ?”

OBJECTIFS :

Obtenir les clés pour naviguer avec aisance dans l'univers de la commande publique.

De la veille stratégique à la remise du dossier, découvrez et assimilez une méthode éprouvée pour identifier les marchés opportuns, optimiser chaque étape de votre processus commercial et construire des réponses gagnantes.

Maîtriser tous les leviers pour maximiser vos chances de succès et développer votre chiffre d'affaires sur la durée.

POUR QUI : Dirigeants, responsables commerciaux, chargés d'affaires, collaborateurs administratifs en charge de la réponse aux marchés publics.

POUR QUELLES STRUCTURES : Entreprises, associations... débutant ou expérimenté. De tous secteurs et de toute taille souhaitant développer leur activité via les marchés publics ou optimiser leurs processus de réponse existants.

A SAVOIR : Aucun prérequis théorique. Nécessite téléphone ou ordinateur portable. Formation accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

FORMAT / DURÉE : Formation modulaire sur 1 à 3 jours. Présentiel ou distanciel. De 1 à 10 participants.

PÉDAGOGIE ACTIVE BASÉE SUR LA PRATIQUE :

- Alternance théorie/pratique avec outils interactifs
- Études de cas réels et simulation d'appel d'offres
- Travail collaboratif en sous-groupes
- Supports numériques et templates opérationnels

Nous contacter : contact@figuratis.fr
Pierre 06.83.66.54.05 - Alban 06.16.46.05.17

FIGURATIS, produit par
SCOP UNISVERT-7523331380010

PROGRAMMES ET FORMULES (modulable)

Thématique	Découverte (1 jour)	Action (2 jours)	Expert (2 à 3 jours)
Objectif de la formation	Comprendre les marchés publics et identifier les opportunités	Structurer et déposer une réponse conforme	Optimiser sa stratégie et améliorer son taux de réussite
Niveau	Compréhension	Opérationnel	Stratégique
Durée	1 jour (7h)	2 jours (14h)	2 à 3 jours (14 à 21h)
Tarif	500 € HT/participant	1000 € HT/participant	1800 € HT/participant
Comprendre les marchés publics	✓ Principes de la commande publique	✓ Rappel des fondamentaux	✓ Analyse stratégique avancée
Identifier les acteurs et documents	✓ Acteurs et rôles	✓ Analyse approfondie DCE	✓ Lecture stratégique des critères
Comprendre le DCE	✓ RC / CCAP / CCTP / AE	✓ Analyse détaillée RC / CCAP / CCTP	✓ Analyse stratégique des attentes
Identifier les opportunités	✓ Où trouver les marchés	✓ Sélection et pertinence des marchés	✓ Sélection stratégique
Analyser les critères d'attribution	✓ Comprendre prix / technique	✓ Analyse pondération	✓ Analyse stratégique notation
Constitution du dossier administratif	—	✓ DC1 / DC2 / DUME	✓ Optimisation documentaire
Construction du mémoire technique	—	✓ Structurer un mémoire	✓ Optimiser et différencier
Stratégie prix	✓ Notions de base	✓ Cohérence prix / technique	✓ Analyse concurrentielle
Dépôt sur plateforme	—	✓ Dépôt et sécurisation	✓ Optimisation du processus
Organisation interne	—	✓ Méthode de réponse	✓ Process interne structuré
Analyse des résultats	✓ Comprendre l'attribution	✓ Identifier points de vigilance	✓ Analyse rapports d'attribution
Amélioration continue	—	—	✓ Pilotage de la performance
Veille stratégique	✓ Introduction	✓ Recherche et sélection	✓ Mise en place d'une veille structurée
Intégration de l'IA	—	—	✓ IA dans la stratégie de réponse

Parcours recommandé

Découverte → Action → Expert

Un parcours progressif permettant de : comprendre les marchés public, structurer ses réponses, améliorer durablement son taux de réussite.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS (selon formule) :

- Évaluation formative (continue) par ateliers pratiques
 - Quiz interactifs de validation des acquis
- Évaluation sommative : Présentation du projet final (réponse simulée)
 - Questionnaire d'auto-évaluation et de satisfaction

L'EQUIPE DE FORMATION



Alban LE ROY

25 ans d'expériences en filières agricoles, responsable commercial grands comptes, auditeur en agriculture Biologique et gestion d'entreprise.

- Expert commercialisation de produits alimentaires
- Marché public
- Reporting et analyse de données
- Formateur marché public
- Co-gérant SCOP UNISVERT

Pierre DELOISON

25 ans d'expériences en tant que responsable commercial, logistique, management et gestion d'entreprise dans les secteurs de l'agroalimentaire et du transport.

- Expertise commerciale et optimisation logistique
- Marché public
- Gestion et structuration des opérations
- Formateur marché public
- Co-gérant SCOP UNISVERT



Écoute, flexibilité, transmission

Nous et nos formations s'adaptent à vos besoins



FIGURATIS - L'offre de formation par UNISVERT

Un condensé de savoir-faire et d'outils concrets, forgé dans l'action et plus de 25 années d'expériences, pour partager et vous accompagner à comprendre et maîtriser les mécanismes de la commande publique.

Notre approche : Chez FIGURATIS, nous développons des formations accessibles, actives et utiles, qui permettent de passer à l'action rapidement.

Notre pédagogie repose sur :

- Des contenus concrets et opérationnels
- Une démarche participative et ludique
- Une adaptation aux besoins spécifiques de chaque structure formée

Notre socle d'expertise couvre notamment :

La réponse aux appels d'offres et la gestion de marchés publics, la structuration d'une offre compétitive face aux exigences publiques, la coordination fournisseurs et la maîtrise de la qualité, les dynamiques de transition écologique et sociale (RSE, etc.).

Un savoir-faire concret et transférable !

**Financement et modalités d'accès :
nous consulter**

DELAIS D'ACCES : Les délais d'accès varient généralement entre 7 et 21 jours selon le financement et l'organisation de la session.

**Nous contacter : contact@figuratis.fr
Pierre 06.83.66.54.05 - Alban 06.16.46.05.17**

**FIGURATIS, produit par
SCOP UNISVERT-75233313800010**