

## Développer une stratégie commerciale de réponses aux marchés publics

### **Objectif de la certification :**

La certification « Développer une stratégie commerciale de réponses aux marchés publics » s'inscrit dans une démarche de professionnalisation de la réponse aux marchés publics, apportant une compréhension optimale des marchés publics et offrant une méthodologie, des stratégies et des outils pour performer et maximiser l'obtention de marchés. Elle couvre l'ensemble des compétences ; de la construction d'une stratégie commerciale au suivi et pilotage de la performance et des résultats en passant par la maîtrise des règles de sélection de l'offre. Cette certification apporte également les compétences métrologiques permettant de rédiger un mémoire technique.

En outre, elle représente un véritable levier de croissance pour les entreprises en leur permettant de développer de nouvelles opportunités d'affaires, de garantir un chiffre d'affaires récurrent, de s'assurer un retour sur investissement rapide ainsi qu'accroître leur notoriété.

Ainsi, cette certification constitue un atout indéniable pour les certifiés en leur permettant de devenir acteur du succès des marchés publics et en participant au développement du chiffre d'affaire de l'entreprise.

### **Prérequis :**

Exercer une activité ou avoir un projet professionnel en lien avec les marchés publics.

### **Durée du parcours :**

De 20 heures à 35 heures (de 3 à 5 jours)

## Développer une stratégie commerciale de réponses aux marchés publics

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
Compétences professionnelles	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p><b>C1.</b> Appréhender le fonctionnement des marchés publics en identifiant les procédures et la réglementation (codes des marchés publics) associées pour développer de nouvelles opportunités d'affaires pour l'entreprise.</p> <p><b>C2.</b> Analyser les avis d'appel public à la concurrence (AAPC) en identifiant les besoins de la collectivité (le lieu d'exécution, l'objet du marché, l'allotissement, la procédure utilisée, les contraintes particulières, l'estimation, les critères d'attribution et la date limite de dépôt des dossiers) pour valider l'intérêt de l'appel d'offres pour l'entreprise.</p> <p><b>C3.</b> Décrypter le dossier de consultation des entreprises (DCE) en analysant les critères d'attribution, le règlement de la consultation, le cahier des clauses administratives et techniques particulières (CCAP et CCTP) pour comprendre les exigences du cahier des charges et déterminer si l'entreprise est en mesure d'y répondre.</p> <p><b>C4.</b> Définir un processus de décision en évaluant les atouts de l'entreprise, les risques, les opportunités et les chances de succès de l'entreprise pour déterminer si elle doit répondre ou non à l'appel d'offre (Go/No Go).</p>	<p><b>Evaluation 1 :</b></p> <p><b>Mode :</b> Questionnaire en ligne sur le code de la commande publique.</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Le/la candidat(e) devra répondre à des questions ouvertes ou à choix multiples sur le code de la commande publique.</p> <p>Le questionnaire devra être validé au minimum à 70%.</p> <p><b>Evaluation 2 :</b></p> <p><b>Mode :</b> Cas pratique sur la définition d'une stratégie de réponses aux marchés publics avec soutenance orale.</p> <p><b>Durée :</b> 15 jours consacrés à la préparation et 15 minutes de soutenance orale.</p>	<p><b>Cr1.</b> Les procédures et la réglementation relative aux marchés publics sont connues.</p> <p><b>Cr2.</b> L'analyse de l'avis d'appel public à la concurrence est pertinente ; les besoins de la collectivité sont clairement identifiés et détaillés.</p> <p><b>Cr3.</b> L'analyse du DCE est complète et pertinente :  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les différentes pièces du dossier de consultation sont analysées.</li> <li>- Les critères d'attribution, le CCAP et le CCTP sont pris en compte.</li> <li>- Elle met en exergue les attentes précises du donneur d'ordre.</li> </ul> </p> <p><b>Cr4.</b> La décision de répondre ou non à l'appel d'offre prise par le candidat est pertinente et repose sur une évaluation claire des atouts, opportunités et risques que l'appel d'offres représente pour l'entreprise.</p> <p><b>Cr5.</b> Le candidat démontre sa capacité à établir une stratégie de réponse adaptée à l'entreprise et réaliste.</p>

## Développer une stratégie commerciale de réponses aux marchés publics

<p><b>C5.</b> Définir une stratégie de réponses aux marchés publics en trouvant le bon équilibre entre l'investissement mis dans la réponse et les chances d'obtenir le marché pour maximiser la réussite des dossiers sélectionnés.</p> <p><b>C6.</b> Utiliser les stratégies d'alliances en organisant la réponse seul ou à plusieurs (co-traitant et sous-traitant) pour répondre à un appel d'offres des marchés publics conséquents et complexes.</p> <p><b>C7.</b> Rédiger un mémoire technique complet en développant et en adaptant les réponses en fonction des critères de jugement, du CCTP et de ses annexes et en tenant compte des modalités de sélection des entreprises par les collectivités pour favoriser l'obtention du marché.</p> <p><b>C8.</b> Valoriser les atouts de l'entreprise au travers d'un dossier de présentation innovant et attractif pour améliorer le marketing de l'offre déposée.</p> <p><b>C9.</b> Analyser la réponse en cas de rejet de la candidature en détaillant la notation pour chaque critère d'attribution pour identifier les causes du rejet, ajuster les réponses des prochains appels d'offre et étudier les possibilités de recours le cas échéant.</p> <p><b>C10.</b> Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses, associés à des indicateurs de performance (KPI) pour suivre et optimiser les réponses aux marchés publics.</p>	<p><b>Modalités d'évaluation :</b> Il est remis au candidat une fiche descriptive sur une entreprise avec des informations sur ses activités, ses secteurs géographiques, ses métiers ainsi qu'un avis d'appel d'offres (AAPC) un dossier de consultation des entreprises (DCE) d'une collectivité.</p> <p>Il est demandé au candidat de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser l'AAPC,</li> <li>- Analyser le dossier de consultation des entreprises (DCE) correspondant.</li> <li>- Définir une stratégie de réponses pour ce marché.</li> </ul> <p>A l'oral, le candidat présentera sa stratégie de réponse au marché public, son analyse du DCE et son choix circonstancié quant à la décision de répondre ou non à la consultation.</p> <p><b>Evaluation 3 :</b></p> <p><b>Mode :</b> Cas pratique sur la réalisation d'une partie d'un mémoire technique.</p> <p><b>Durée :</b> 15 jours consacrés à la préparation et 15 minutes de soutenance orale.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir du DCE de l'évaluation de l'activité 2 (Me2), il est demandé au candidat de proposer un plan type et de</p>	<p><b>Cr6.</b> Les besoins nécessaires à une réponse pertinente sont identifiés : les ressources matérielles, humaines (compétences, expertises), organisationnelles ainsi que les autres critères exigés dans le règlement de consultation.</p> <p><b>Cr7.</b> Le plan de mémoire technique proposé est cohérent et pertinent au regard du cas pratique.</p> <p><b>Cr8.</b> La partie de mémoire technique rédigée est pertinente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- elle est structurée, séquencée et hiérarchisée de manière cohérente et adaptée au DCE de l'étude de cas.</li> <li>- l'argumentation commerciale est précise.</li> <li>- la qualité et la clarté du dossier est démontrée.</li> <li>- Les points forts de l'entreprise sont identifiés et valorisés.</li> <li>- la forme du document de présentation est attractive.</li> </ul> <p><b>Cr9.</b> Les stratégies d'alliances et la réponse en groupement sont connues.</p> <p><b>Cr10.</b> Le tableau de bord de suivi de la réponse est pertinent :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les motifs du rejet sont identifiés.</li> <li>- les points clés d'amélioration pour chaque motifs de rejet de la candidature sont présentés.</li> <li>- les indicateurs de performance sont précis.</li> <li>- les actions préconisées pour optimiser la réponse sont cohérentes et établies à court, moyen ou long terme.</li> </ul>
---	--	---

## Développer une stratégie commerciale de réponses aux marchés publics

	<p>réaliser une partie d'un mémoire technique (sur un ou plusieurs critères de notation).</p> <p>A l'oral, le candidat présentera son dossier et il sera questionné sur les points clefs d'un bon mémoire technique et sur les stratégies d'alliances possible.</p> <p><b>Evaluation 4 :</b></p> <p><b>Mode :</b> Exercice pratique sur la réalisation d'un tableau de suivi des réponses et d'un courrier de recours.</p> <p><b>Durée :</b> 15 jours consacrés à la préparation et 10 minutes de soutenance orale.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Il est remis au candidat une lettre type de motifs de rejet d'une réponse aux marchés publics.</p> <p>Il est demandé au candidat d'analyser le refus et de réaliser un tableau permettant de suivre et optimiser la réponse et de d'établir un courrier de recours.</p> <p>A l'oral, le/la candidat(e) est interrogé sur les recours possibles.</p>	<p><b>Cr11.</b> Le courrier de recours est précis et mentionne clairement les motifs du contentieux.</p> <p><b>Cr12.</b> Les types de recours, les délais et les pièces communicables sont connus.</p>
--	---	--