

** Cette fiche a été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 23/08/2025 à 03:08 **

Ref : CN838

Durée : 2 jours

Tarif : 1 200 €HT

Élaborer une offre économiquement avantageuse

Une entreprise qui souhaite remporter un appel d'offres doit impérativement connaître les différentes modalités de choix des offres que l'acheteur public est susceptible de mettre en œuvre, pour déterminer la meilleure.

C'est en effet grâce à une bonne maîtrise de ses modalités de choix qu'un candidat saura décrypter les attentes de l'acheteur public et sera par conséquent, en mesure d'adapter sa proposition commerciale afin qu'elle réponde exactement aux besoins de ce dernier.

Pour choisir parmi les offres déposées par les candidats, les acheteurs publics ne sont pas totalement libres. Ils doivent choisir l'offre économiquement la plus avantageuse et ce en jugeant, au moyen d'un ou plusieurs critères de sélection, chacune des offres remises.

Cette formation sur l'élaboration d'une offre économiquement avantageuse tient compte des nouvelles mesures directives 2014/25 et 2014/24 et du projet d'ordonnance publiés en 2014.

Objectifs de la formation Élaborer une offre économiquement avantageuse

Élaborer une offre économiquement la plus avantageuse pour répondre à un appel d'offres public.

Programme de la formation

JOUR 1

Élaborer et déposer une offre économiquement la plus avantageuse

- Connaître et comprendre les modalités de choix
- Les critères de choix des offres
- L'offre économiquement la plus avantageuse
- L'utilisation de critères
- [L'article 53 du Code des Marchés publics](#)
- Le critère de prix
- Les acheteurs peuvent se fonder sur un ou plusieurs critères
- L'utilisation de sous-critères
- La pondération des critères et ses implications
- La procédure formalisée

- L'[article 53.II du Code des Marchés publics](#)
- Les fourchettes de pondération
- L'exception à l'obligation de pondération
- La procédure adaptée
- Trouver et analyser les informations pour adapter son offre
- Le principe de publicité
- Les supports de publicité
- La question de la publication de sous-critères
- Adapter son offre en fonction des critères et le cas échéant, de leur pondération

Exercices

JOUR 2

Les modalités pratiques de dépôt des offres

- Les modalités pratiques de dépôt des offres
- Les conditions de dépôt des offres
- Le caractère impératif des délais et des prescriptions des documents de la consultation
- La procédure ouverte et la procédure restreinte
- La forme de l'offre : l'acte d'engagement et ses annexes
- Un formalisme prévu par le Code des Marchés publics
- L'[article 48.I du Code des Marchés publics](#)
- L'[article 11 du Code des Marchés publics](#)
- Le caractère essentiel de l'acte d'engagement
- Le cas particulier de l'acte d'engagement des groupements d'entreprises
- L'[article 51.III du Code des Marchés publics](#)
- Le formulaire DC8
- Les annexes de l'acte d'engagement
- L'acte par lequel l'entreprise présente son sous-traitant
- L'article 114 du Code des Marchés publics
- Le formulaire DC13
- La remise de l'offre
- L'enjeu de la remise de l'offre
- Rappel sur les variantes
- L'[article 50 du Code des Marchés publics](#)
- Les types de variantes et exigences minimales
- Comment déposer une variante

Public

Opérateurs économiques et acheteurs publics

Pré-requis

Avoir des connaissances en commande publique

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique et agissent sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.