



**FORMATION INTER-ENTREPRISES \***

**1 jour**

**Appels d'offres : Constituer un groupement pour remporter sur les marchés publics**  
**Co-traitance et sous-traitance**

**à partir de 620 € net de taxe par participant**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Proposer une solution globale pour maximiser les chances de remporter un marché plus volumineux
- Etablir une stratégie gagnante en mutualisant
- Faire la différence entre alliance, co-traitance, sous-traitance
- Sécuriser ses engagements contractuels
- Mettre en valeur les atouts du groupement et bien présenter les membres

**PUBLIC VISÉ**

Tout public

**PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

**AIDES AU FINANCEMENT \*\***

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

**MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Mise en situation  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation  
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Demande de devis

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

*\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

**N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME DE LA FORMATION

**Co-Traitance - sous-traitance - GME (Groupement Momentané d'Entreprises)**

Quelle est la bonne formule pour votre activité ? Quelles sont les relations contractuelles et les responsabilités qui en découlent ?

**Préparer son groupement d'entreprises et établir une stratégie gagnante****Choisir la forme, le mandataire du groupement**

- Évaluer le risque partenaire
- Sécuriser ses engagements

**Définir les règles de fonctionnement et d'organisation****Optimiser sa réponse aux appels d'offres et définir la bonne stratégie pour répondre**

- Acquérir une crédibilité technique et financière
- Maîtriser et optimiser les coûts

**Améliorer son offre en mettant en avant les atouts et qualités des membres du groupement****Comment se démarquer commercialement ?**

- Astuces et conseils

**Lors de la réponse :**

- Bénéficier du travail d'équipe et de l'esprit coopératif,
- Comment l'optimiser ?

**Accroître la compétitivité de son entreprise**

- Avoir du poids pour obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement

**Favoriser la mutualisation des moyens de production ou de gestion**

- Sortir de l'isolement et bénéficier de l'esprit d'équipe et d'entraide tout en gardant son indépendance

