Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTRA

1 jour

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

1950 € net de taxe par jour

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

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

Appels d'offres : Constituer un groupement pour remporter sur les marchés publics

Co-traitance et sous-traitance

1 jour

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