

Marché de la formation

LANCER UN APPEL D'OFFRES DE FORMATION

Éric Delon, journaliste



Procédure lourde et coûteuse, l'appel d'offres doit être réservé à des achats importants. Le potentiel de gain est substantiel. Pour qu'il atteigne son objectif, il importe de veiller à respecter un certain nombre de modalités.

➤ **Valider le besoin de formation**

Afin que l'appel d'offres se réalise dans les meilleures conditions il est impératif de vérifier en interne que la formation en question représente bien la meilleure solution à la problématique envisagée. "L'entreprise doit s'interroger sur la pertinence ou non de faire appel à un organisme extérieur plutôt que de recourir à un formateur interne ou de mettre en œuvre une formation en situation de travail", souligne Mathilde Bourdat, manager de l'offre au sein du groupe Cegos. Elle ajoute qu'une formation doit impérativement répondre à des problématiques de compétences (individuelles ou collectives). "En aucun cas, une formation ne peut résoudre une problématique d'organisation du travail ou de management", prévient-elle.

➤ **Indiquer les objectifs concrets de la formation**

Pour répondre au mieux à la demande, les organismes de formation doivent posséder une représentation claire des objectifs de la formation. Quel est le contexte ? Quel est le public visé ? Quels sont

les résultats attendus ? "Parfois, des appels d'offres ne contiennent que des intentions de formation et non des objectifs, ce qui est une erreur", note Mathilde Bourdat, qui recommande, dans la formulation de l'appel d'offres, de recourir à des verbes d'action (exemples : déléguer, réaliser, consolider, etc.).

➤ **Bien connaître son marché**

Avant d'adresser son appel d'offres, il convient de bien connaître le marché. Pas simple, tant l'univers des organismes de formation est disparate, entre les grands acteurs généralistes et les petits organismes spécialisés. Outre internet, il existe des portails référençant un grand nombre d'organismes, mais aussi des bases de données spécialisées. Il peut être pertinent, par ailleurs,

de faire appel au Garf (Groupement des acteurs et des responsables de formation) qui revendique un réseau national de 500 professionnels de la formation.

➤ **Donner des informations sur l'entreprise**

Dans le cahier des charges, il est important de fournir le maximum d'informations pratiques sur l'entreprise afin d'aider les organismes répondants à formuler l'offre la mieux adaptée. "Il est vivement recommandé [et même obligatoire si marché public] d'identifier une personne en interne qui pourra répondre à toutes les questions concernant le contenu du cahier des charges", recommande Mathilde Bourdat. ●

DANS QUEL CAS FAIRE APPEL À UN APPEL D'OFFRES ?

Réaliser un appel d'offres est une procédure lourde et coûteuse. Elle est donc à réserver aux achats importants en termes économiques et/ou stratégiques qui offrent un potentiel de gain substantiel. L'appel d'offres présente l'avantage, d'une part, d'inviter les fournisseurs habituels (avec qui le volant d'affaires est conséquent) à remettre en cause leurs offres et leurs pratiques commerciales, et, d'autre part, de trouver des fournisseurs alternatifs.