AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Soumission électronique avancée : stratégie digitale du soumissionnaire

Lien : https://afrique-formation.com/formation/soumission-electronique-avancee-strategie-digitale-du-soumissionnaire

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MP156

CATÉGORIE
Stratégies de Réponse et Performance Fournisseur

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le fonctionnement des procédures de soumission électronique.
- Maîtriser les exigences juridiques et techniques des marchés publics numériques.
- Mettre en place une veille efficace pour identifier les opportunités d'affaires.
- Préparer des dossiers de candidature complets, conformes et compétitifs.
- Développer une stratégie digitale performante pour répondre aux appels d'offres.
- Utiliser efficacement les plateformes électroniques de passation des marchés.
- Prévenir les risques techniques et sécuriser le dépôt des offres.
- Exploiter les outils numériques et l'intelligence artificielle pour améliorer les performances.
- Analyser les résultats afin d'améliorer le taux de succès des soumissions.
- Développer une expertise opérationnelle en gestion des réponses dématérialisées aux marchés publics.

POUR QUI ?

- Responsables des appels d'offres
- Responsables commerciaux et développement d'affaires
- Chargés de soumission et Bid Managers
- Responsables marchés publics
- Dirigeants de PME et grandes entreprises
- Juristes spécialisés en commande publique
- Responsables conformité et qualité
- Entreprises prestataires de l'administration publique
- Responsables administratifs et financiers
- Cabinets de conseil et bureaux d'études
- Toute personne impliquée dans la préparation, la gestion ou le dépôt électronique des offres de marchés publics souhaitant renforcer sa stratégie digitale et son taux de réussite.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA SOUMISSION ÉLECTRONIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

- Principes de la dématérialisation des procédures d'achat public
- Écosystème des plateformes électroniques de passation des marchés
- Avantages, obligations et enjeux de la transformation numérique

2 / CADRE JURIDIQUE ET EXIGENCES DE CONFORMITÉ

- Réglementation applicable aux marchés publics électroniques
- Signature électronique, horodatage et valeur juridique des documents
- Protection des données et cybersécurité des échanges numériques

3 / VEILLE STRATÉGIQUE ET DÉTECTION DES OPPORTUNITÉS

- Organisation de la veille sur les plateformes d'appels d'offres
- Outils numériques d'alerte et de suivi des consultations
- Analyse des opportunités et sélection des marchés à forte valeur

4 / PRÉPARATION D'UNE SOUMISSION NUMÉRIQUE PERFORMANTE

- Constitution du dossier administratif, technique et financier
- Structuration des documents numériques et gestion des formats
- Vérification de la conformité avant dépôt

Afrique Formation

5 / STRATÉGIE DE RÉPONSE ET OPTIMISATION DES OFFRES

- Analyse du cahier des charges et critères d'évaluation
- Valorisation des atouts de l'entreprise dans l'offre
- Élaboration d'une stratégie de différenciation face à la concurrence

6 / MAÎTRISE DES PLATEFORMES DE SOUMISSION ÉLECTRONIQUE

- Création et gestion des comptes fournisseurs
- Dépôt sécurisé des offres et gestion des échanges
- Gestion des modifications, retraits et réponses aux demandes de précisions

7 / GESTION DES RISQUES ET SÉCURISATION DE LA SOUMISSION

- Prévention des erreurs de dépôt et des rejets techniques
- Gestion des délais, incidents informatiques et plans de secours
- Protection des informations confidentielles

8 / OUTILS NUMÉRIQUES ET AUTOMATISATION DES PROCESSUS

- Utilisation des logiciels de gestion des appels d'offres
- Automatisation documentaire et workflows collaboratifs
- Intelligence artificielle et assistance à la préparation des offres

9 / SUIVI POST-SOUMISSION ET AMÉLIORATION CONTINUE

- Analyse des résultats et retours d'expérience
- Gestion des demandes de clarification et des négociations
- Mise en place d'indicateurs de performance des réponses aux appels d'offres

10 / CAS PRATIQUES ET SIMULATION D'UNE SOUMISSION ÉLECTRONIQUE

- Réalisation d'une soumission complète sur une plateforme de démonstration
- Contrôle de conformité et gestion des imprévus

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie digitale de réponse aux appels d'offres

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés