AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Répondre aux marchés publics : atelier pratique pour gagner plus d’appels d’offres

Lien : https://afrique-formation.com/formation/repondre-aux-marches-publics-atelier-pratique-pour-gagner-plus-dappels-doffres

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
MP15

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 marchés publics et des appels d’offres
- Savoir analyser efficacement un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
- Construire une stratégie pertinente de réponse aux marchés publics
- Constituer un dossier administratif complet et conforme
- Élaborer une offre technique et financière compétitive
- Rédiger un mémoire technique structuré et convaincant
- S’entraîner à travers des cas pratiques concrets
- Améliorer le taux de réussite aux appels d’offres
- Optimiser les futures réponses grâce à l’analyse des résultats

POUR QUI ?

- Dirigeants de PME et TPE
- Responsables commerciaux
- Chargés d’affaires
- Responsables appels d’offres
- Ingénieurs commerciaux
- Responsables administratifs et financiers
- Entrepreneurs souhaitant répondre aux marchés publics
- Toute entreprise souhaitant accéder à la commande publique

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction aux marchés publics et aux appels d’offres

- Comprendre le fonctionnement de la commande publique
- Typologie des marchés publics
- Enjeux pour les entreprises soumissionnaires

2 / Lecture et analyse d’un DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)

- Identification des pièces essentielles
- Analyse des exigences administratives et techniques
- Détection des points critiques

3 / Stratégie de réponse à un appel d’offres

- Choix des marchés pertinents
- Analyse de faisabilité
- Positionnement concurrentiel

4 / Constitution du dossier administratif

- Documents obligatoires
- Capacités juridiques et financières
- Pièces de candidature (DC1, DC2, etc.)

Afrique Formation

5 / Élaboration de l’offre technique

- Méthodologie de réponse
- Organisation et moyens proposés
- Valorisation de l’expertise

6 / Construction de l’offre financière

- Chiffrage et décomposition des prix
- Optimisation des coûts
- Cohérence technique et financière

7 / Rédaction du mémoire technique

- Structuration efficace du document
- Mise en valeur des atouts de l’entreprise
- Réponse aux critères de notation

8 / Cas pratiques et simulations de réponses

- Études de DCE réels
- Exercices de rédaction d’offres
- Analyse de réponses gagnantes

9 / Évaluation des offres et amélioration continue

- Analyse des retours d’attribution
- Identification des axes d’amélioration
- Optimisation des futures réponses

Afrique Formation

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

01 au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
16 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Afrique Formation — Tous droits réservés