

Remporter les marchés publics : Stratégies gagnantes pour développer votre business

Lien : https://afrique-formation.com/formation/remporter-les-marches-publics-strategies-gagnantes-pour-developper-votre-business

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MP30

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 et les règles des marchés publics
- ✔ Savoir identifier et sélectionner les opportunités de marchés stratégiques
- ✔ Maîtriser la préparation de propositions techniques et financières efficaces
- ✔ Garantir la conformité réglementaire et administrative des offres
- ✔ Développer des techniques de négociation et d’ajustement d’offre
- ✔ Assurer la gestion de la contractualisation et le suivi post-signature
- ✔ Optimiser la relation avec l’administration et le client public
- ✔ Mettre en place des outils de veille et de suivi pour anticiper les appels d’offres
- ✔ Capitaliser sur les retours d’expérience et bonnes pratiques
- ✔ Renforcer les compétences internes pour une performance durable
- ✔ Augmenter les chances de succès et le taux de réussite des soumissions
- ✔ Développer des stratégies commerciales innovantes et différenciantes
- ✔ Structurer un plan d’action cohérent pour le développement d’affaires
- ✔ Assurer la rentabilité et la pérennité des contrats remportés

Afrique Formation

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables développement commercial et chefs de projets
- ✔ Directeurs et managers d’entreprises soumissionnaires
- ✔ Equipes en charge de la préparation et rédaction des offres
- ✔ Responsables juridiques et financiers impliqués dans la passation
- ✔ Entrepreneurs et PME souhaitant se positionner sur les marchés publics
- ✔ Analystes et chargés de veille stratégique pour appels d’offres
- ✔ Chefs de département en charge de la conformité et contractualisation
- ✔ Toute personne impliquée dans le suivi et la gestion des marchés publics

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction au développement d'affaires dans le contexte des marchés publics

- Comprendre les spécificités du marché public et son cadre réglementaire
- Identifier les enjeux stratégiques pour l'entreprise
- Présenter les objectifs et méthodes de la formation

2 / Cartographie des opportunités et veille stratégique

- Identifier les sources d'appel d'offres et marchés publics
- Mettre en place une veille concurrentielle efficace
- Prioriser les opportunités selon la stratégie commerciale

3 / Analyse des appels d'offres et critères de sélection

- Décomposer les documents de consultation et exigences techniques
- Identifier les critères d'évaluation et pondérations
- Détecter les opportunités alignées avec les capacités de l'entreprise

4 / Élaboration de la stratégie de soumission

- Définir les objectifs de soumission et seuils de rentabilité
- Sélectionner les marchés les plus stratégiques
- Construire le plan d'action et calendrier de soumission

Afrique Formation

5 / Préparation de la proposition technique

- Rédiger la note technique conforme aux exigences
- Démontrer la valeur ajoutée et expertise de l’entreprise
- Structurer le contenu pour maximiser la lisibilité et impact

6 / Préparation de la proposition financière

- Élaborer un budget cohérent et compétitif
- Présenter les coûts et marges de manière transparente
- Adapter la proposition aux exigences de prix et contraintes contractuelles

7 / Conformité réglementaire et critères d’éligibilité

- Vérifier la conformité administrative et juridique
- Assurer la validité des certifications et agréments requis
- Préparer tous les documents obligatoires pour la soumission

8 / Gestion des délais et soumission des offres

- Organiser le calendrier de préparation et soumission
- Coordonner les équipes internes et partenaires externes
- Contrôler la complétude et exactitude du dossier avant dépôt

9 / Suivi et clarification auprès de l’autorité contractante

- Identifier les questions et demandes de clarification
- Préparer des réponses précises et rapides
- Maintenir un suivi rigoureux du processus d’évaluation

10 / Techniques de négociation et ajustement de l’offre

- Développer des stratégies de négociation commerciale
- Réviser l’offre en fonction des retours et observations

Afrique Formation

- Maintenir l’alignement sur les objectifs financiers et stratégiques

11 / Gestion de la contractualisation et signature

- Préparer la revue contractuelle et validation interne
- Vérifier les clauses et conditions spécifiques du contrat
- Assurer la conformité légale et engagement de l’entreprise

12 / Suivi de l’exécution et relation client

- Mettre en place un plan de suivi et reporting
- Maintenir une communication régulière avec l’administration
- Identifier les risques et opportunités d’amélioration continue

13 / Capitalisation et retour d’expérience

- Analyser les succès et échecs des soumissions passées
- Définir les bonnes pratiques pour les prochaines offres
- Partager les enseignements au sein de l’entreprise

14 / Développement continu et innovation commerciale

- Identifier de nouvelles méthodes et outils pour gagner des marchés
- Former et renforcer les compétences internes
- Intégrer l’innovation pour optimiser le processus de développement d’affaires

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

18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 08 Sep. 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