



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**

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
- ✓ Consultants en marchés publics
- ✓ Responsables administratifs et financiers
- ✓ Entrepreneurs souhaitant répondre aux marchés publics
- ✓ Toute entreprise souhaitant accéder à la commande publique

Afrique 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.)

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

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

 29 Sep. au 02 Oct. 2026

 Présentiel - Casablanca

 01 au 04 Déc. 2026

 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>