

Gagner la Commande Publique : Stratégies de Sourcing et de Rédaction pour Remporter vos Marchés

Lien : https://afrique-formation.com/formation/gagner-la-commande-publique-strategies-de-sourcing-et-de-redaction-pour-remporter-vos-marches

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MP25

CATÉGORIE
Exécution administrative et financière des marchés

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes et les seuils du Code de la Commande Publique
- Savoir identifier et sélectionner les opportunités commerciales rentables
- Maitriser l'art du Sourcing pour influencer les besoins en amont
- Acquérir une méthodologie de rédaction structurée pour maximiser la note technique
- Construire une stratégie de prix compétitive et rentable
- Savoir défendre son offre a l'oral avec conviction et professionnalisme
- Sécuriser le dépôt électronique et la conformité administrative
- Utiliser les échecs et les succès pour améliorer le processus de réponse interne

POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Ingénieurs d'Affaires
- Bid Managers et Responsables de la Cellule Appels d'Offres
- Dirigeants de PME et ETI souhaitant accéder a la commande publique
- Experts techniques et Chefs de projet contribuant a la rédaction
- Assistants commerciaux charges de la veille et de l'administratif

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / La veille commerciale et l'intelligence économique

- Mettre en place des alertes automatisées sur les plateformes comme le BOAMP et le JOUE
- Analyser les codes CPV pour cibler précisément les marches pertinents
- Détecter les signaux faibles et les projets d'investissement des acheteurs publics en amont

2 / Le Sourcing et le lobbying étique avant la publication

- Comprendre le cadre légal du Sourcing pour rencontrer les acheteurs sans risque pénal
- Influencer la rédaction du cahier des charges technique en présentant ses solutions innovantes
- Identifier les décideurs clés et les prescripteurs au sein de l'entité adjudicatrice

3 / Analyse du DCE et décision Go / No-Go

- Décrypter le RC (Règlement de la Consultation) pour identifier les critères de pondération réels
- Evaluer les risques juridiques et financiers du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières)
- Utiliser une matrice de décision objective pour ne pas répondre a des marches perdus d'avance

4 / La stratégie de questionnement sur la plateforme

- Poser des questions tactiques pour pousser l'acheteur a dévoiler ses préférences
- Verrouiller ou ouvrir des spécifications techniques par le biais des questions réponses
- Analyser les questions des concurrents pour deviner leur stratégie

Afrique Formation

5 / Le dossier de candidature administratif

- Maitriser le DUME (Document Unique de Marche Européen) pour simplifier les démarches
- Constituer un dossier de capacite financière et technique irréprochable
- Valoriser ses références similaires pour rassurer l'acheteur sur la capacite a faire

6 / Structuration du Mémoire Technique selon la méthode Shipley

- Elaborer un Executive Summary percutant des la première page pour captiver l'évaluateur
- Définir les Win Themes (Thèmes Gagnants) a distiller dans tout le document
- Construire un plan de réponse oriente client et non oriente produit

7 / Techniques de rédaction persuasive et argumentation

- Appliquer la structure Caractéristique - Avantage - Preuve pour chaque argument avance
- Transformer le jargon technique en bénéfices concrets pour l'acheteur public
- Répondre précisément aux besoins exprimes (Hot Buttons) et aux besoins implicites

8 / La valorisation de la démarche RSE

- Ne pas subir la clause sociale mais en faire un atout différenciant
- Chiffrer et prouver l'impact environnemental de l'offre (Bilan Carbone, cycle de vie)
- Proposer des actions concrètes d'insertion professionnelle ancrées localement

9 / Construction de l'offre financière et stratégie de prix

- Analyser le BPU (Bordereau des Prix Unitaires) et le DQE (Détail Quantitatif Estimatif) pour optimiser les marges
- Comprendre la formule de notation prix pour ajuster son positionnement au centime près
- Justifier son prix par la valeur technique pour éviter la qualification d'offre anormalement basse

10 / Design de l'offre et lisibilité visuelle

- Soigner la mise en page pour faciliter la lecture rapide (Skim reading) des évaluateurs

Afrique Formation

- Intégrer des schémas, infographies et tableaux de synthèse pour aérer le contenu
- Respecter la charte graphique de l'entreprise pour renforcer l'image de marque

11 / La revue d'offre (Red Team Review)

- Organiser une relecture critique par des tiers n'ayant pas participe a la rédaction
- Vérifier la conformité point par point avec les exigences du CCTP
- Eliminer les coquilles, les copier-coller malheureux et les incohérences de ton

12 / La dématérialisation et le dépôt de l'offre

- Maitriser les aléas techniques des profils acheteurs et la signature électronique
- Anticiper les délais de téléchargement pour ne pas rater l'heure limite de dépôt
- Vérifier l'intégrité des fichiers et la validité des certificats de signature

13 / La soutenance orale

- Préparer un support de présentation distinct du Mémoire Technique
- S'entrainer aux questions pièges et repartir la parole entre les intervenants (Commercial vs Technique)
- Adopter une posture d'écoute active pour réajuster l'offre si la négociation est permise

14 / Suivi post-attribution et retour d'expérience

- Analyser les motifs de rejet en demandant le rapport d'analyse des offres (obligation légale)
- Contester un marche irrégulier via le réfère précontractuel si nécessaire
- Capitaliser sur les contenus produits pour enrichir sa bibliothèque de réponse (Knowledge Management)

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

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 04 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