

Vendre des Projets d'Infrastructure et de BTP en Afrique : Cycles Longs, Consortiums, Financement et Risques Politiques

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-des-projets-dinfrastructure-et-de-btp-en-afrique-cycles-longs-consortiums-financement-et-risques-politiques

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
COM153

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités commerciales des projets d’infrastructure et de BTP en Afrique
- Maîtriser les cycles de vente longs et les processus de décision complexes
- Identifier et cartographier les acteurs influents d’un projet
- Analyser les opportunités et prendre des décisions Go/No-Go pertinentes
- Construire une stratégie commerciale adaptée aux projets publics et privés
- Maîtriser les processus de préqualification et d’appels d’offres
- Constituer et piloter efficacement des consortiums et partenariats
- Comprendre les principaux mécanismes de financement des grands projets d’infrastructure
- Intégrer les exigences des banques, investisseurs et institutions financières de développement
- Comprendre les mécanismes des PPP et leur impact sur la stratégie commerciale
- Identifier, évaluer et intégrer les risques politiques et risques pays dans la stratégie commerciale
- Préparer et conduire des négociations contractuelles sur des projets complexes
- Structurer un dispositif efficace de Bid Management et de coordination des équipes
- Développer un portefeuille commercial durable en combinant conquête, gestion des comptes clés et développement de projets

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Business Development Directors
- Responsables Business Development Afrique
- Sales Managers et responsables grands comptes
- Key Account Managers spécialisés en infrastructure et BTP
- Ingénieurs commerciaux et technico-commerciaux
- Bid Managers et responsables appels d’offres
- Tender Managers et Proposal Managers
- Responsables projets et Project Directors
- Responsables EPC, construction et ingénierie
- Responsables partenariats, consortiums et alliances stratégiques
- Responsables financement de projets et Project Finance
- Responsables développement international et expansion africaine
- Consultants en stratégie commerciale, infrastructure et BTP
- Dirigeants et cadres d’entreprises souhaitant développer leur activité sur les grands projets d’infrastructure africains

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’écosystème des projets d’infrastructure et de BTP en Afrique

- Identifier les spécificités des marchés africains de l’infrastructure
- Comprendre les principaux acteurs : États, collectivités, promoteurs, EPC, investisseurs et bailleurs
- Cartographier les chaînes de décision et les différentes parties prenantes

2 / Analyser les opportunités et construire une stratégie de marché

- Identifier les projets prioritaires et les marchés à potentiel
- Analyser les appels d’offres, programmes publics et projets privés
- Évaluer l’attractivité commerciale, financière et stratégique d’une opportunité

3 / Maîtriser les cycles de vente longs et complexes

- Cartographier les différentes phases : prospection, préqualification, appel d’offres, négociation et contractualisation
- Identifier les jalons critiques et facteurs de blocage
- Mettre en place un plan d’action commercial adapté aux cycles de plusieurs mois ou années

4 / Cartographier les décideurs et parties prenantes

- Identifier donneurs d’ordre, ministères, autorités, investisseurs et exploitants
- Comprendre les rôles des prescripteurs, influenceurs, techniciens et décideurs financiers
- Construire une matrice des parties prenantes et des niveaux d’influence

5 / Développer une stratégie de vente consultative

Maroc Performance

- Comprendre les besoins techniques, économiques et stratégiques du client
- Construire une proposition de valeur adaptée au projet
- Positionner l’entreprise comme partenaire de solution plutôt que simple fournisseur

6 / Maîtriser les appels d’offres et processus de préqualification

- Analyser les dossiers d’appel d’offres et critères d’évaluation
- Préparer les dossiers techniques, administratifs et commerciaux
- Identifier les exigences critiques et sécuriser la conformité de l’offre

7 / Construire et piloter des consortiums

- Identifier les partenaires techniques, financiers et industriels
- Définir les rôles, responsabilités et complémentarités des membres
- Organiser la gouvernance, les accords de consortium et la stratégie commune

8 / Comprendre les mécanismes de financement des infrastructures

- Identifier les différentes sources de financement des projets
- Comprendre le rôle des banques, fonds d’investissement et institutions financières de développement
- Intégrer les contraintes de financement dans la stratégie commerciale

9 / Maîtriser les montages PPP et financements structurés

- Comprendre les principes des partenariats public-privé
- Identifier les mécanismes de financement adaptés aux grands projets
- Construire une approche commerciale compatible avec les exigences des financeurs

10 / Évaluer les risques pays et risques politiques

- Identifier les risques politiques, réglementaires, économiques et sociaux
- Analyser les risques de changement réglementaire, instabilité et retards administratifs

Maroc Performance

- Intégrer les risques pays dans les décisions de Go/No-Go et les stratégies commerciales

11 / Négocier les contrats et sécuriser les engagements

- Préparer les négociations techniques, commerciales et contractuelles
- Identifier les clauses sensibles : prix, délais, garanties, pénalités et responsabilités
- Sécuriser les conditions de paiement et les mécanismes de révision des prix

12 / Piloter la stratégie commerciale et le Bid Management

- Organiser une équipe Bid/No-Bid multidisciplinaire
- Coordonner commerce, ingénierie, juridique, finance et partenaires
- Construire un planning de réponse et un système de contrôle qualité de l'offre

13 / Gérer les risques d'exécution et la relation client

- Anticiper les risques liés aux délais, approvisionnements, change et sous-traitance
- Construire une gouvernance de projet avec le client et les partenaires
- Développer la relation commerciale sur l'ensemble du cycle de vie du projet

14 / Développer durablement un portefeuille de projets africains

- Construire une stratégie de comptes clés et de développement territorial
- Identifier les opportunités d'extension, maintenance, exploitation et nouveaux projets
- Mettre en place des KPI de performance commerciale et une démarche d'amélioration continue

Maroc Performance

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 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 24 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés