

Vendre aux Administrations Publiques et aux Organisations Internationales en Afrique : Appels d'Offres BAD, PNUD, UE et Banque Mondiale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-aux-administrations-publiques-et-aux-organisations-internationales-en-afrique-appels-doffres-bad-pnud-ue-et-banque-mondiale

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
COM163

CATÉGORIE
Marchés Africains, ZLECAf & Distribution Régionale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le fonctionnement des marchés publics et institutionnels en Afrique
- Identifier les spécificités des appels d’offres financés ou organisés par la BAD, le PNUD, l’Union européenne et la Banque mondiale
- Mettre en place une veille efficace des opportunités commerciales institutionnelles
- Évaluer rapidement l’éligibilité et l’intérêt d’un appel d’offres
- Construire une matrice Go / No-Go permettant de sélectionner les opportunités prioritaires
- Décrypter les dossiers de consultation et identifier les critères déterminants de sélection
- Construire des propositions techniques structurées, conformes et différenciantes
- Élaborer des offres financières compétitives tout en protégeant la rentabilité
- Sélectionner et coordonner partenaires, sous-traitants et membres de consortium
- Maîtriser les principes d’intégrité, d’éthique et de conformité applicables aux marchés institutionnels
- Développer une approche de relations institutionnelles compatible avec les règles de passation des marchés
- Préparer les phases de clarification, négociation et contractualisation
- Piloter efficacement le pipeline des appels d’offres et mesurer les taux de succès
- Construire une stratégie durable de développement commercial auprès des administrations et organisations internationales

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Business Development Managers
- Business Developers spécialisés dans les marchés publics
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Bid Managers et Tender Managers
- responsables appels d’offres et soumissions
- Capture Managers et responsables développement institutionnel
- responsables Business Development Afrique
- Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- Consultants et bureaux d’études répondant aux appels d’offres internationaux
- Responsables partenariats et consortiums
- Responsables marchés publics et procurement
- Dirigeants de PME et entreprises souhaitant accéder aux marchés institutionnels africains
- Professionnels souhaitant développer une activité commerciale auprès des administrations, bailleurs et organisations internationales

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les marchés publics et institutionnels en Afrique

- Identifier les spécificités de la commande publique et des marchés institutionnels
- Comprendre les différents acteurs : administrations, bailleurs, ONG et organisations internationales
- Identifier les cycles de décision et les contraintes propres aux projets financés par des bailleurs

2 / Comprendre les procédures des principaux bailleurs

- Identifier les grands principes des procédures de passation de marchés de la BAD, du PNUD, de l'UE et de la Banque mondiale
- Comprendre les différentes étapes : expression du besoin, consultation, évaluation, attribution et contractualisation
- Identifier les différences entre fournitures, travaux, services et prestations intellectuelles

3 / Identifier les opportunités commerciales

- Mettre en place une veille structurée des appels d'offres et consultations
- Identifier les projets financés par les bailleurs et leurs calendriers
- Qualifier les opportunités selon valeur, adéquation, concurrence et probabilité de succès

4 / Construire une stratégie Go / No-Go

- Évaluer les critères d'éligibilité et capacités de l'entreprise
- Analyser les exigences techniques, financières et administratives
- Décider objectivement de participer ou non à une consultation

Maroc Performance

5 / Maîtriser les dossiers d’appel d’offres

- Décrypter les termes de référence, cahiers des charges et instructions aux soumissionnaires
- Identifier les critères d’évaluation et exigences de conformité
- Construire une matrice de conformité des exigences

6 / Construire une proposition technique gagnante

- Structurer une méthodologie claire et adaptée au besoin du donneur d’ordre
- Démontrer compréhension du contexte, approche, moyens et résultats attendus
- Valoriser les références, compétences et capacités de l’entreprise

7 / Élaborer une offre financière compétitive

- Construire un budget cohérent avec les exigences du marché
- Identifier les principaux postes de coûts et hypothèses financières
- Équilibrer compétitivité, rentabilité et maîtrise des risques contractuels

8 / Répondre aux appels d’offres en consortium

- Identifier les compétences complémentaires nécessaires
- Sélectionner partenaires, sous-traitants et experts
- Structurer les rôles, responsabilités et accords de consortium

9 / Maîtriser les règles de conformité et d’intégrité

- Comprendre les exigences relatives à l’éthique et à l’intégrité des marchés
- Identifier les situations de conflit d’intérêts et risques de non-conformité
- Mettre en place des contrôles internes adaptés aux soumissions

10 / Développer les relations institutionnelles

- Identifier les parties prenantes et interlocuteurs pertinents
- Développer une approche commerciale compatible avec les règles de procurement

Maroc Performance

- Construire une relation de confiance fondée sur la compétence et la transparence

11 / Préparer les négociations et clarifications

- Anticiper les demandes de clarification et questions du donneur d’ordre
- Défendre les choix techniques et économiques de l’offre
- Préparer les négociations contractuelles lorsque la procédure le permet

12 / Gérer l’attribution et la contractualisation

- Comprendre les étapes suivant la soumission
- Analyser les notifications, demandes de précisions et conditions d’attribution
- Préparer la contractualisation et le démarrage du projet

13 / Piloter le suivi des opportunités et du pipeline institutionnel

- Intégrer les appels d’offres dans le CRM ou outil de Bid Management
- Suivre échéances, responsables, documents et probabilités de succès
- Construire des tableaux de bord de performance commerciale institutionnelle

14 / Construire une stratégie durable de développement institutionnel

- Développer une stratégie de comptes ciblant administrations et bailleurs
- Capitaliser sur les références et performances obtenues
- Mettre en place une démarche de veille, qualification, soumission et 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