

# Marketing du BTP et des Mégaprojets d'Infrastructure : de l'appel d'offres à la communication de chantier

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-du-btp-et-des-megaprojets-dinfrastructure-de-lappel-doffres-a-la-communication-de-chantier*

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**MAR106**

CATÉGORIE
**Marketing Industriel, Énergie, Mines et BTP**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités du marketing B2B appliqué au BTP, aux infrastructures et aux mégaprojets.
- Construire une stratégie marketing adaptée aux marchés publics, privés et institutionnels.
- Identifier et qualifier les opportunités commerciales issues des appels d’offres.
- Développer des propositions de valeur différenciantes pour renforcer la compétitivité des offres.
- Valoriser les expertises techniques, références et réalisations de l’entreprise.
- Maîtriser les leviers du marketing digital pour développer la visibilité et la génération d’opportunités.
- Concevoir le storytelling de projets complexes auprès de publics techniques et non techniques.
- Élaborer un plan de communication adapté aux différentes phases d’un chantier.
- Développer une communication institutionnelle efficace auprès des décideurs et parties prenantes.
- Maîtriser les relations presse et les techniques de médiatisation des grands projets.
- Exploiter les contenus photo, vidéo, drone et data pour valoriser les réalisations.
- Préparer un dispositif de communication de crise adapté aux risques des projets d’infrastructure.
- Intégrer les enjeux ESG, RSE et d’acceptabilité sociale dans la communication des mégaprojets.
- Piloter la performance marketing et communication à travers des KPI et tableaux de bord pertinents.

Maroc Performance

## POUR QUI ?

- Directeurs Marketing, Directeurs Communication et responsables marketing B2B des entreprises du BTP.
- Directeurs commerciaux et responsables Business Development des entreprises de construction.
- Responsables appels d’offres, Bid Managers et Tender Managers.
- Responsables grands comptes et Key Account Managers spécialisés dans les infrastructures.
- Directeurs de projets et Project Managers de mégaprojets.
- Responsables communication de chantier et communication de projet.
- Responsables Communication Corporate et relations institutionnelles.
- Responsables Relations Presse et Affaires Publiques.
- Responsables Digital Marketing, Social Media et Content Marketing.
- Responsables RSE, ESG et développement durable des entreprises du BTP.
- Promoteurs immobiliers, aménageurs et développeurs de grands projets.
- Ingénieurs, architectes et bureaux d’études impliqués dans la valorisation des projets.
- Consultants en stratégie, marketing, communication et développement commercial dans les infrastructures.
- Dirigeants et cadres supérieurs d’entreprises du BTP, de l’ingénierie et des infrastructures.

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / STRATÉGIE MARKETING DANS LE BTP ET LES INFRASTRUCTURES

- Comprendre les spécificités du marketing appliqué aux entreprises de construction et d'infrastructure.
- Définir un positionnement différenciant sur des marchés fortement concurrentiels.
- Construire une stratégie marketing alignée sur les objectifs commerciaux, techniques et institutionnels.

### 2 / ANALYSE DU MARCHÉ ET CARTOGRAPHIE DES PARTIES PRENANTES

- Analyser les marchés du BTP, des infrastructures et des mégaprojets.
- Identifier maîtres d'ouvrage, autorités publiques, investisseurs, bureaux d'études, partenaires et sous-traitants.
- Cartographier les influenceurs, décideurs et prescripteurs intervenant dans les processus d'achat.

### 3 / MARKETING DES APPELS D'OFFRES ET VEILLE COMMERCIALE

- Organiser une veille structurée sur les appels d'offres publics et privés.
- Identifier les opportunités correspondant aux capacités techniques et commerciales de l'entreprise.
- Développer des dispositifs de qualification et de priorisation des opportunités.

### 4 / STRATÉGIE DE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES

- Construire une proposition de valeur répondant précisément aux critères du donneur d'ordre.
- Transformer les références, expertises et capacités techniques en arguments commerciaux convaincants.
- Coordonner marketing, commerce, ingénierie, juridique et direction dans la préparation des offres.

Maroc Performance

## 5 / BRANDING ET POSITIONNEMENT DES ENTREPRISES DU BTP

- Développer une identité de marque reflétant expertise, fiabilité, innovation et capacité d’exécution.
- Valoriser les réalisations, références techniques et certifications comme preuves de crédibilité.
- Construire une réputation différenciante auprès des donneurs d’ordre et partenaires stratégiques.

## 6 / MARKETING DIGITAL ET PRÉSENCE EN LIGNE

- Optimiser site web, LinkedIn et plateformes professionnelles pour présenter les expertises de l’entreprise.
- Développer une stratégie de contenus autour des projets, innovations et réalisations.
- Utiliser le digital pour générer visibilité, leads B2B et opportunités commerciales.

## 7 / STORYTELLING DES MÉGAPROJETS D’INFRASTRUCTURE

- Transformer un projet technique complexe en récit accessible et engageant.
- Mettre en valeur les enjeux économiques, sociaux, environnementaux et territoriaux du projet.
- Construire des narratifs adaptés aux investisseurs, autorités, médias, riverains et grand public.

## 8 / COMMUNICATION DE CHANTIER ET COMMUNICATION DE PROJET

- Concevoir un plan de communication couvrant les différentes phases du chantier.
- Communiquer sur l’avancement, les réalisations techniques, les innovations et les étapes clés.
- Coordonner communication terrain, supports visuels, événements et communication digitale.

## 9 / COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE ET RELATIONS PUBLIQUES

- Développer les relations avec autorités publiques, collectivités, institutions et partenaires.
- Préparer des dispositifs de communication pour les lancements, inaugurations et étapes stratégiques.
- Renforcer la légitimité institutionnelle et l’acceptabilité des grands projets.

## 10 / RELATIONS PRESSE ET MÉDIATISATION DES GRANDS PROJETS

Maroc Performance

- Construire des relations durables avec journalistes, médias spécialisés et leaders d’opinion.
- Préparer communiqués, dossiers de presse, interviews et visites de chantier.
- Transformer les étapes majeures du projet en opportunités de visibilité médiatique.

## 11 / COMMUNICATION DIGITALE ET CONTENU VISUEL DE CHANTIER

- Produire des contenus photo, vidéo, drone, infographie et timelapse adaptés aux différents publics.
- Utiliser LinkedIn, YouTube et les réseaux sociaux pour documenter l’évolution du chantier.
- Développer des formats immersifs permettant de valoriser les performances techniques et humaines.

## 12 / COMMUNICATION DE CRISE ET GESTION DES RISQUES RÉPUTATIONNELS

- Identifier les risques susceptibles d’affecter l’image du projet ou de l’entreprise.
- Préparer des protocoles de communication en cas d’incident, retard, accident ou controverse.
- Assurer une communication réactive, factuelle et coordonnée avec les parties prenantes.

## 13 / ESG, RSE ET ACCEPTABILITÉ DES MÉGAPROJETS

- Valoriser les engagements environnementaux, sociaux et territoriaux du projet.
- Communiquer de manière crédible sur l’emploi local, l’impact économique et la réduction des impacts environnementaux.
- Éviter le greenwashing et démontrer les engagements par des données, indicateurs et réalisations concrètes.

## 14 / PILOTAGE DE LA PERFORMANCE MARKETING ET COMMUNICATION

- Définir les KPI commerciaux, marketing, digitaux, médiatiques et réputationnels.
- Mesurer la visibilité, l’engagement, les leads, les opportunités et la contribution aux appels d’offres.
- Construire des tableaux de bord permettant d’optimiser continuellement les actions marketing et communication.

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

| | |
|---|---|
| 23 Nov. au 04 Déc. 2026 | Présentiel - |
| 18 au 29 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 10 au 21 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 16 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@maroc-performance.com
**Web :** https//www.maroc-performance.com


Maroc Performance — Tous droits réservés