



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**

🎯 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
- ✓ Maîtriser 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 à 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



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 marchés 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 à des marchés perdus d'avance

4 / La stratégie de questionnement sur la plateforme

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

5 / Le dossier de candidature administratif

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

6 / Structuration du Mémoire Technique selon la méthode Shipley

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

7 / Techniques de rédaction persuasive et argumentation

- Appliquer la structure Caractéristique - Avantage - Preuve pour chaque argument avancé
- Transformer le jargon technique en bénéfices concrets pour l'acheteur public
- Répondre précisément aux besoins exprimés (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

- 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 participé à la rédaction
- Vérifier la conformité point par point avec les exigences du CCTP
- Éliminer les coquilles, les copier-coller malheureux et les incohérences de ton

12 / La dématérialisation et le dépôt de l'offre

- Maîtriser 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'entraîner aux questions pièges et répartir 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 marché irrégulier via le réfère précontractuel si nécessaire
- Capitaliser sur les contenus produits pour enrichir sa bibliothèque de réponse (Knowledge Management)

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

 03 au 12 Août 2026

 Présentiel -

 05 au 14 Oct. 2026

 Présentiel -

 30 Nov. au 09 Déc. 2026

 Présentiel -

 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>

Document généré le 28/07/2026 — Réf : MP25

Afrique Formation — Tous droits réservés