

Répondre à un appel d'offres international

APD3

Le marché international du développement est très compétitif. Comprendre les règles, structurer une offre et se positionner stratégiquement devient indispensable pour remporter des contrats auprès des grands bailleurs.

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Doter les organisations et professionnels des compétences nécessaires pour analyser un dossier d'appel d'offres, structurer une proposition compétitive et respecter les exigences des bailleurs internationaux.

Public Visé

Consultants, entreprises, ONG, cellules d'appels d'offres, cadres publics, responsables commerciaux internationaux.

Pré Requis

Suivre cette formation n'exige aucun niveau de connaissances prérequis particulier.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Analyser un dossier d'appel d'offres international et comprendre les exigences clés.

Construire une offre technique cohérente et pertinente.

Élaborer une offre financière conforme et compétitive.

Constituer une équipe d'experts et structurer les CV selon les standards bailleurs.

Mettre en place une stratégie de soumission gagnante.

Parcours pédagogique

Veille et acquisition

- Définir son périmètre de veille commerciale
- L'utilisation de plateformes privées
- Le recours à des sites institutionnels

Procédures et principes de base de la passation des marchés

- Définitions et principes (les différents modes de passation)
- Cadre réglementaire de la passation (réglementations nationales, directives des bailleurs, réglementations communautaires)
- Cadre opérationnel (le rôle des différents acteurs dans la passation)
- Documents publiés (Avis général de passation, Appel à Manifestation d'Intérêt, Appel d'Offre, Avis d'attribution...)
- Spécifications techniques, Normes et Termes de Référence (forme, objet et contenu de l'expression des besoins, demande d'achat, TDR et critères d'évaluation)
- Dossier de consultation (Dossier d'Appel d'Offre : marchés de fournitures/travaux, appels d'offres nationaux/internationaux ouverts, dossiers de consultations restreints, entente directe, marchés de consultants, contrats au temps passé/forfait, méthodes de sélection)

Répondre à un appel d'offre

- Sélection et valorisation des profils d'experts
- Sélection et valorisation des références de l'entreprise
- Rédiger une offre technique
- Rédiger une offre financière (estimation des coûts)

Négociation des contrats

- Ouverture et évaluation des offres techniques et financières (règles de notation)
- Notifications d'attributions et règles de publication des résultats
- Négociation et signature du contrat (identification des marges de manœuvres, planification de la remise des livrables et des paiements, mise en œuvre du projet)

Méthodes pédagogiques

Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, d'illustrations, de partages des expériences et d'études de cas ainsi que de travaux pratiques.

Méthodes et modalités d'évaluation

Travaux pratiques, études de cas, QCM. La formation est sanctionnée par une Attestation individuelle de fin de formation mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

Ginger SOFRECO - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) :

Ginger SOFRECO

92 boulevard Victor HUGO - 92110 Clichy

Tél. : +33141279595 - E-mail : institutperspective@groupeginger.com

Modalités d'accessibilité handicap

Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, veuillez nous contacter en amont de la formation.

 **Durée**
35.00 Heures 5 Jours



Contactez-nous !

Clément FROGER
Chargé d'affaire

Tél. : 01 41 27 95 95
Mail : c.froger@groupeginger.com