

OD11 - Répondre aux appels d'offres internationaux

Méthodologie et sécurisation

OBJECTIFS

Maîtriser une méthodologie de réponse à un appel d'offres international. Analyser les appels d'offres internationaux, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive. Dresser un tableau de bord du prix export à partir d'un cas pratique.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Déroulé d'un cas d'appel d'offre (Banque de développement ou Banque Mondiale) : fil rouge pendant l'intervention

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base sur les procédures d'appels d'offres.
Maîtrise des techniques du commerce international (incoterms®, techniques de paiement, etc.).

PROGRAMME

1) PRÉAMBULE : RECOURIR À L'APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL - MÉCANISMES ET ENJEUX

- Un mode d'attribution de marché de plus en plus utilisé
- Spécificités et déroulement-type d'un appel d'offres international
- La réglementation : le code des marchés publics français, la réglementation européenne, les accords de l'OMC, les règles des organismes de financement internationaux

2) SE POSITIONNER SUR UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

- Anticiper les besoins
- Se pré-qualifier aux appels d'offres : agrément (short list)
- Trouver des partenaires et constituer des "consortiums" ou groupements

3) RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

- Qualifier un appel d'offres international (décision go / no go)
- Expertiser les risques inhérents : risque non-paiement / risque de change / risque d'exécution / risque sécuritaire
- Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
- Rédiger la proposition : dispositions techniques, commerciales, logistique, financières, juridiques
- Maîtriser la procédure de remise et d'analyse de la soumission : procédure de remise, méthodes des comparaison et des choix de l'adjudicateur

4) NÉGOCIER ET EXÉCUTER L'ACCORD FINAL

- Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
- Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différences phases de l'exécution du contrat
- Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties - Focus contrats internationaux
- Faire le bilan économique

5) SYNTHÈSE

RÉALISABLE
À DISTANCE !
CONTACTEZ-NOUS



17 et 18 mars 2026
09 et 10 novembre 2026



1290 €
(HT)



2 jours
14h



Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux.



Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



**NE SOYEZ PLUS PASSIF,
PASSEZ À L'ACTION**

ÉLARGISSEZ VOS COMPÉTENCES **POUR DE MEILLEURES PERFORMANCES**

Formations à l'export, conduite de projet, stratégie marketing ou encore business plan ? Quel que soit votre besoin, Formatex et ses experts sont là pour vous apporter la meilleure solution !

Alors n'attendez plus et réservez dès maintenant vos places pour la formation de votre choix

FORMATEX - 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 - Fax : 01 40 73 31 37 - mail :
info@formatex.fr Association loi 1901 - Organisme de formation professionnelle spécialisé à
l'international n° 11755181175



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.
Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>