



CYCLE DE FORMATION 2021

LES APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX DES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT COMMENT MIEUX Y RÉPONDRE ?

- ✓ Comprendre le fonctionnement des banques de développement multilatérales (plus particulièrement la Banque mondiale) ;
- ✓ Vous doter de clés de compréhension pour optimiser vos réponses aux appels d'offres.



*Infrastructures de transport, énergie, eau,
environnement,
défis du développement urbain*

*Santé, éducation, agriculture,
nouvelles technologies*



**Sessions
à distance**

1^{er} rendez-vous : le 11 mai

▷ FOCUS SUR LES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT

Les banques multilatérales (Banque mondiale, Banque africaine de développement, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, etc.) financent des projets dans le monde entier : pays en développement, pays émergents à potentiel, proches ou lointains... ce qui représente de nombreuses opportunités d'affaires pour les entreprises. À titre d'exemple, l'équipe « Passation de marchés » de la Banque mondiale soutient plus de 1 750 projets actifs pour un engagement total de prêts d'environ 300 Mds USD. Dans ce contexte, mieux comprendre les modes opératoires des banques de développement, approfondir leurs règles de passation de marchés et se perfectionner à la réponse à l'appel d'offres international va vous permettre de prospecter efficacement les marchés des pays émergents et en développement. Répondre à un appel d'offres dont le financement est assuré est un atout non négligeable !

Cette formation, qui se décline en deux modules, vous aidera donc à élaborer une stratégie efficace pour proposer votre offre dans le cadre des projets financés par les banques de développement et, surtout, vous doter de clés de compréhension pour optimiser vos réponses aux appels d'offres.

▷ UN CYCLE, TROIS TEMPS FORTS

❖ **WEBINAIRE** (gratuit) : **11 mai 2021**

En amont de l'appel d'offres, le cycle de vie du projet

Horaires : 15h30 à 17h (heure de Paris)

Format : webinaire à distance

Public : directeurs internationaux, commerciaux export, responsables de zone export

Introduction et présentation des objectifs de la formation

Intervenants : Benoît Gauthier (conseiller financier pour l'Afrique à la Direction générale du Trésor) ; Pierre Le Maître (consultant Formatex et expert en stratégie et opérations internationales) ; équipes OIBF Business France et MEDEF International Washington

Rappel des fondamentaux des banques de développement

Intervenants : Jean-Marc Mignon (conseiller Entreprises au bureau de l'administrateur auprès de la Banque mondiale) ; équipes OIBF Business France et MEDEF International Washington

Une banque de développement, c'est quoi ? Rappels des fondamentaux : qui finance ? Qui achète ? Quels seront vos interlocuteurs ? Quels sont les différents types de projets financés par les banques de développement notamment la Banque mondiale (IPF, DBO, Pfr) ?

Le cycle de vie du projet et les opportunités qui en découlent

Intervenants : équipes OIBF Business France et MEDEF International Washington

Une fois que l'appel d'offres pour un projet est sorti, il est souvent trop tard pour se positionner car l'entreprise a, en tout, 30 jours pour y répondre. Comment permettre à votre entreprise de vous positionner le plus en amont possible des appels d'offres afin de multiplier vos chances de l'emporter ?

En prenant l'exemple du cycle de vie du projet de la Banque mondiale, quelles en sont les étapes et, surtout, quelles informations clés et opportunités exploiter à chaque étape ? Quels contacts prendre ? Quand et comment présenter votre savoir-faire ?

Inscription sur le lien suivant :

<https://event.medefinternational.fr/les-fondamentaux-de-la-passation-de-marches-des-banques-de-developpement-8898>

CONTACTS

Laura BAUCHERON
Chargée de marketing
et événementiel senior
Medef international
Tél : 01 53 59 16 21
lbaucheron@medef.fr

Alice FERAY
Chargée de projet IFIs
Medef international
Tél : 01 53 59 16 09
aferay@medef.fr

Hervé JEVARDAT
Chef de projets Banque mondiale
Business France
Tél : 01 40 73 38 63
herve.jevardat@businessfrance.fr

- ❖ **Deux formations complémentaires** (12 participants maximum par module) :

➤ **Module 1 : Les procédures de passation des marchés**

- ✓ **Objectifs** : mieux comprendre les différentes procédures, leurs avantages et leurs inconvénients
- ✓ **Public** : commerciaux et administratifs export
- ✓ **Pré requis** : vous avez déjà répondu à des appels d'offres internationaux.
- ✓ **Approche pédagogique** : approche pragmatique nourrie de cas concrets et échanges.

Dates : **mercredi 2 et jeudi 3 juin 2021** (2 ½ journées, soit 7 heures)

Horaires : 14h / 17h30 (heure de Paris)

Format : à distance (invitation Teams)

Coût : **900 € HT** par participant - Prestation faisant l'objet d'une convention de formation

Inscription : bulletin ci-joint

PROGRAMME :

Introduction et présentation des objectifs de la formation

Intervenants : Jean-Marc Mignon (conseiller Entreprises au bureau de l'administrateur auprès de la Banque mondiale) ; équipes OIBF Business France et MEDEF International Washington

Marchés de fournitures, de travaux et de services autres que de consultants : vision d'ensemble

Intervenant : département Passation de marchés (« Procurement ») de la Banque mondiale, en anglais

- L'appel d'offres international ouvert de la Banque mondiale : de l'avis d'appel d'offres à la signature du contrat
- Quelles sont les procédures les plus communes ? Quelles sont les autres procédures (compétitions restreintes, appels à propositions et demandes de cotation) ?
- Présentation du *New Procurement Framework*

Focus opérationnel sur les différentes procédures d'appels d'offres de la Banque mondiale

Intervenants : représentants de fédérations et d'entreprises ; anciens de la Banque mondiale ; équipes OIBF Business France et MEDEF International Washington

- Comment utiliser les différentes procédures ?
- Caution de soumission, offre technique/offre commerciale, négociations...
- Points d'attention sur les clauses contractuelles

Aperçu des procédures spécifiques des autres banques de développement

Intervenants : équipes MEDEF international et Business France ; administrateurs français au sein des banques de développement ; département Passation de marchés de l'AFD

- Quelles sont les procédures spécifiques aux principales autres banques de développement pour les marchés autres que de consultants ?
- Quelles sont les spécificités stratégiques de chacune des banques de développement ? (BID, BERD, BEI, BAfD, BAII, BASD, AFD)
-

Frannie MOULIN
Chargée de mission
FORMATEx
Tel. : 01 40 73 34 44
frannie.moulin@formatex.fr

Contacts

Hervé JEVARDAT
Chef de projets Banque mondiale
BUSINESS FRANCE
Tel. : 01 40 73 38 63
herve.jevardat@businessfrance.fr

➤ **Module 2 : La réponse à l'appel d'offres international**

- ✓ **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.
- ✓ **Public** : commerciaux et administratifs export
- ✓ **Pré requis** : Expérience en développement commercial à l'international. Maîtrise des fondamentaux de réponse (incoterms, cautions...), des techniques en sécurisation des paiements et de l'exécution des marchés.
- ✓ **Approche pédagogique** : étude d'un cas pratique. Boîte à outils fournie : structure-type de l'appel d'offres, déroulement de projet, grille de critères de sélection des soumissionnaires...

Dates : 28, 29 juin, 5, et 6 juillet 2021 - (4 demi-journées - soit 14 heures)

Format : à distance – 14 h / 17h30

Intervenants : Pierre Le Maître (consultant Formatex et expert en stratégie et opérations internationales), représentant de PME

Coût : 1180 € HT par participant - Prestation faisant l'objet d'une convention de formation

Inscription : bulletin ci-joint

PROGRAMME :

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
- Types de procédure et formalisme : les règles du jeu

DÉTECTER ET SÉLECTIONNER LES AOI

- Détecter les projets : biens produits en série, biens spécifiques
- Exploiter les sources d'informations et de financement
- Anticiper les besoins
- Se pré-qualifier aux appels d'offres : agrément (short list)
- Trouver des partenaires et constituer des « consortiums » ou groupements

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES (INTERNATIONAL)

- Décider de répondre à un appel d'offres : grille de qualification (critères de sélection)
- Expertiser les risques financiers : non-paiement, appel de garantie abusif, risque de change
- Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
- Répartir le travail en interne, créer le plan de travail, proposer un protocole aux différents partenaires
- Maîtriser le coût et le prix d'offre
- Rédaction de la proposition : dispositions techniques, commerciales, financières, juridiques
- Remettre les « plis » : procédure, méthodes de comparaison et de choix de l'acheteur

NÉGOCIER ET EXÉCUTER L'ACCORD FINAL

- Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
- Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différentes phases de l'exécution du contrat (rétroplanning et management de projet)
- Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties
- Faire le bilan économique

Frannie MOULIN
Chargée de mission
FORMATEX
Tel. : 01 40 73 34 44
frannie.moulin@formatex.fr

Contacts

Hervé JEVARDAT
Chef de projets Banque mondiale
BUSINESS FRANCE
Tel. : 01 40 73 38 63
herve.jevardat@businessfrance.fr

VOS PARTENAIRES ...



Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements étrangers en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le VIE (Volontariat international en Entreprise). Business France dispose de 1 500 collaborateurs en France et dans 55 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires. Plus d'information sur <https://www.businessfrance.fr/>



MEDEF International est une organisation à but non lucratif à financement privé, créée en 1989 par le MEDEF, la Confédération française des entreprises. MEDEF International est l'organisation la plus représentative du secteur privé français au niveau international. MEDEF International a pour objectif de valoriser le savoir-faire des entreprises françaises à l'étranger par le biais d'actions collectives visant à soutenir le commerce, la coopération et les investissements technologiques, les partenariats à long terme, en particulier sur les marchés émergents et en développement, ainsi que sur les marchés de la reconstruction. Il rassemble chaque année environ 7 100 entreprises françaises déjà présentes dans le monde, au sein de 85 conseils d'entreprises géographiques et filières dirigés par 80 dirigeants d'entreprises françaises. <https://www.medefinternational.fr/>

FORMATEX

Notre mission, former les entreprises qui gagnent à l'international.

Un réseau de 200 experts formateurs.

Des interventions collectives ou individualisées, en interentreprises, en intra (sur mesure) ou en Blended-Learning (e-learning et Visio conférence) sur toutes les phases d'un développement à l'international : stratégique, commerciale, négociation et gestion des différences culturelles, approches juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales ...

Compétence et pragmatisme au service du développement international

FORMATEX

77 Bd Saint-Jacques 75014 Paris

Tél : +33(1) 40 73 34 44

info@www.formatex.fr

www.formatex.fr

Associés : Business France - Bpifrance – ESCE



Retrouvez toutes nos formations sur :
www.formatex.fr

Organisme certifié ISQ – OPQF
Référencable Datadock

Organisme de formation
continue membre



Contacts

Frannie MOULIN
Chargée de mission
FORMATEX
Tel. : 01 40 73 34 44
frannie.moulin@formatex.fr

Hervé JEVARDAT
Chef de projets Banque mondiale
BUSINESS FRANCE
Tel. : 01 40 73 38 63
herve.jevardat@businessfrance.fr

Bulletin d'inscription prestation Formation

A retourner scanné à : frannie.moulin@formatex.fr ou par courrier

FORMATION

Intitulé : **Procédures de passation des marchés**

Dates : **les 2 et 3 juin 2021**

Durée : **7 heures** (14h / 17h30)

Prix: **900 € HT**

(Tarif pour un 2^{ème} participant de la même société : 650 €)

Nombre de participants :

Total HT : EUR

ENTREPRISE

Raison sociale :

N° SIRET :

Code NAF :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Pays :

Responsable formation : ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Mr

Nom :

Prénom :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

PARTICIPANT (S)

■ M... Nom : Prénom : Fonction :

Téléphone : Fax :

E-mail :

■ M... Nom : Prénom : Fonction :

Téléphone : Fax :

E-mail :

FACTURATION /FINANCEMENT

Bon de commande ☐ Oui ☐ Non Si «Oui», N° :

Financement par un OPCO : ☐ Oui ☐ Non Si «Oui», nom de l'organisme :

Adresse de l'organisme

Nom du contact :

Code postal : Ville :

Pays :

REGLEMENT

☐ ci-joint un chèque de EUR à l'ordre de FORMATEX ou ☐ virement

Je reconnais avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente FORMATEX accessibles à l'adresse : <http://www.formatex.fr/mentions-legales/> et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter le questionnaire de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par FORMATEX. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile (formation en présentiel).

Date :

Nom, fonction, signature et cachet de l'entreprise :

FORMATEX
votre partenaire formation à l' international



FORMATEX, votre partenaire formation à l'international

Un réseau de 200 experts formateurs
Interventions collectives ou individualisées sur toutes les phases
d'un développement à l'international

Associés : Business France - Bpifrance - ESCE

Organisme certifié ISQ-OPQF – Membre FFP

FORMATEX
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 34 44 - Fax : +33(1) 40 73 31 37
N° Organisme formation : 11 75 51 811 75
www.formatex.fr **Catalogue 2021**

Bulletin d'inscription prestation Formation

A retourner scanné à : frannie.moulin@formatex.fr ou par courrier

FORMATION

Intitulé : **La réponse aux appels d'offres internationaux** Dates : **les 28, 29 juin , 5 et 6 juillet 2021**

Durée : **14 heures** (14h / 17h30)

Prix: **1180 € HT**

(Tarif pour un 2^{ème} participant de la même société : 850 €)

Nombre de participants :

Total HT : EUR

ENTREPRISE

Raison sociale :

N° SIRET :

Code NAF :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Pays :

Responsable formation : ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Mr

Nom :

Prénom :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

PARTICIPANT (S)

■ M... Nom : Prénom : Fonction :

Téléphone : Fax :

E-mail :

■ M... Nom : Prénom : Fonction :

Téléphone : Fax :

E-mail :

FACTURATION / FINANCEMENT

Bon de commande ☐ Oui ☐ Non Si «Oui», N° :

Financement par un OPCO : ☐ Oui ☐ Non Si «Oui», nom de l'organisme :

Adresse de l'organisme

Nom du contact :

Code postal :

Ville :

Pays :

REGLEMENT

☐ ci-joint un chèque de EUR à l'ordre de FORMATEX ou ☐ virement

Je reconnais avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente FORMATEX accessibles à l'adresse : <http://www.formatex.fr/mentions-legales/> et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter le questionnaire de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par FORMATEX. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile (formation en présentiel).

Date :

Nom, fonction, signature et cachet de l'entreprise :

FORMATEX
votre partenaire formation à l' international



FORMATEX, votre partenaire formation à l'international
Un réseau de 200 experts formateurs
Interventions collectives ou individualisées sur toutes les phases
d'un développement à l'international
Associés : Business France - Bpifrance - ESCE
Organisme certifié ISQ-OPQF – Membre FFP

FORMATEX
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 34 44 - Fax : +33(1) 40 73 31 37
N° Organisme formation : 11 75 51 811 75
www.formatex.fr [Catalogue 2021](#)