

I. APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL – Durée 15 heures - 2 ECTS

1. Professeur : Monsieur JOSE JEANNE-ROSE

2. Objectifs

Permettre aux étudiants d'appréhender les techniques de base de préparations et de réponses à un appel d'offres international (sur financement Banque Mondiale), les familiariser à la méthode du networking avec des clients étrangers (relationnel client)

3. Compétences visées

Rendre capable l'étudiant d'assurer avec efficacité et compétence le management de projet international (biens d'équipement industriel en particulier)

4. Pré-requis

Fondamentaux du marketing et du commerce international

5. Niveau des études : Master 2

6. Plan de cours

Introduction

Définition du management de projet à l'International donnant lieu à une procédure d'appel d'offres international

Rôle de la Banque Mondiale dans le financement de projet de développement dans les pays Afrique Caraïbes Pacifique

Les principaux acteurs (FMI/AFD/BRD/INGENIEURS CONSEILS)

1) Phase détection/préparation d'un appel d'offres

- Mise en place du réseau d'intelligence économique
- Mise en place du réseau relationnel client (CRM)
- Mise en place du marketing mix, tenant compte des spécificités socioculturelles du client

2) Phase élaboration de la soumission

- Achat du cahier des charges
- Analyse détaillée de celui ci/décision de GO-NO GO (feu vert ou stop)
- Constitution des dossiers de soumission
- Respect de la procédure d'intelligence économique défensive
- Remise de la soumission au client en respectant le « Dead Line »

3) Phase adjudication/négociation sur site du marché

- « Ouverture publique » des soumissions par le client
- Adjudication : choix fait par le client de « l'adjudicataire provisoire » sur le critère du mieux disant
- Préparation de la négociation
- Réalisation sur site de la négociation : les articles clés du marché à l'International
- La signature du marché : point de départ de l'exécution du projet

7. Méthodes pédagogiques

Cours magistral illustré par des exemples, couplé à des exposés réalisés par les étudiants (avec remise de dossiers supports)

8. Modalités d'évaluation des étudiants

Contrôle continu et participation : 40%

Examen final : 60%

9. Bibliographie de références

La procédure de passation des Marchés Publics, Vente librairie du Commerce international, Ubifrance

Site dédié aux appels d'offres – www.appel-offres.com

Site dédié aux appels d'offres publiés par la JOUE (Journal officiel de l'UE)

www.doubletrade.com/moci

Comment Vendre aux Institutions Communautaires, Par la mission Economique Française de Bruxelles