

# Participer à des appels d'offres sans expérience – votre checklist de démarrage rapide !

Pas besoin d'être un expert pour vous lancer dans les appels d'offres. Grâce à cette checklist, vous poserez en un rien de temps les bases d'un flux prévisible d'opportunités. Avancez étape par étape – et vous obtiendrez vos premiers prospects concrets en un temps record.

## Phase 1

### Les prérequis

- Déterminez quels services/produits vous voulez vraiment proposer.
- Choisissez 2 à 3 secteurs/groupes cibles clairs (focus !).
- Analysez 3 concurrents qui remportent déjà des appels d'offres.
- Définissez la taille minimale de vos projets (valeur en €).
- Désignez un responsable en interne (owner).



### Astuces

Sans un positionnement clair, les opportunités restent floues (c'est une erreur classique de débutant !)

## Phase 2

### Trouver des projets pertinents

- Planifiez une démo avec ABK et découvrez comment trouver des appels d'offres pertinents.
- Faites configurer votre profil sur la base de votre secteur, région et activité (sur mesure).
- Paramétrez vos notifications pour recevoir automatiquement les nouvelles opportunités.



### Astuces

Avec des données ciblées, vous obtenez de meilleures perspectives de marché et gagnez un temps précieux.

## Phase 3

### Sélectionner vos premières opportunités

- Sélectionnez 5 à 10 appels d'offres pertinents.
- Vérifiez les dates limites et les exigences.
- Analysez : pourquoi cette opportunité me correspond-elle ?
- Décidez : répondre ou non (GO / NO-GO).
- Créez une liste de suivi simple.

## Phase 4

### Première action & suivi

- Prenez contact avec les parties prenantes pertinentes.
- Posez au moins 1 question par appel d'offres.
- Documentez les enseignements tirés (learnings).
- Planifiez des points de suivi hebdomadaires.
- Construisez un pipeline simple (Excel/CRM).

**Félicitations, vous venez de poser les bases d'une croissance structurelle !**

La prochaine étape ? Apprendre à remporter concrètement ces appels d'offres.  
[Découvrez ici notre e-book « Comment remporter un marché public en 4 étapes » !](#)

