

7 étapes pour augmenter votre taux de réussite aux appels d'offres

Vous n'avez pas besoin de participer à plus d'appels d'offres pour vous développer. Vous devez les choisir plus intelligemment et mieux les structurer.

Phase 1 ○ Sélectionnez plus intelligemment (priorité à la qualité)

- Utilisez une méthodologie Go/No-Go fixe
- Arrêtez de répondre aux cas douteux
- Analysez pourquoi vous avez perdu vos offres précédentes.

Phase 2 ○ Comprenez le client en profondeur

- Lisez attentivement les critères d'évaluation
- Identifiez les décideurs et les parties prenantes
- Rassemblez le contexte (marché, marchés précédents)

Phase 3 ○ Renforcez votre positionnement

- Rendez votre valeur distinctive concrète
- Évitez les textes génériques
- Associez votre offre aux problèmes du client

Phase 4 ○ Adoptez une structure de réponse fixe

- Utilisez des modèles pour plus de cohérence
- Travaillez avec un plan de chapitre fixe
- Documentez les meilleures pratiques

Phase 5 ○ Optimisez la collaboration interne

- Répartition claire des rôles (ventes / contenu / bid manager)
- Travaillez avec des dates limites et des jalons (milestones)
- Évitez le chaos de dernière minute

Phase 6 ○ Analysez chaque candidature

- Demandez des retours (si possible)
- Documentez les enseignements tirés
- Construisez une base de connaissances

Phase 7 ○ Construisez un pipeline

- Travaillez avec des prévisions (opportunités à venir)
- Planifiez votre capacité à l'avance
- Assurez la continuité



Vous savez désormais où vous perdez des opportunités aujourd'hui et ce que vous pouvez améliorer immédiatement. La prochaine étape ? Professionnaliser davantage votre processus et passer à l'échelle supérieure pour créer une machine de croissance prévisible.

Astuce : découvrez ici notre e-book « [Remporter des marchés publics avec l'IA et ChatGPT](#) » et apprenez à soumissionner plus intelligemment aux appels d'offres. ChatGPT" .