

Thème : Formation sur les techniques de préparation des offres et des propositions dans les marchés publics

Objectif de la formation

- ✚ Comprendre le vocabulaire des marchés publics
- ✚ Acquérir les techniques pour répondre aux besoins des acheteurs publics ;
- ✚ Comprendre les différentes procédures de marchés publics afin d'éviter les écueils lors de la soumission ou de la candidature ;
- ✚ Optimiser sa candidature et son offre en répondant au mieux aux dossiers d'appel d'offres ;
- ✚ Initier aux techniques d'évaluation des offres et des candidatures des acheteurs publics ;
- ✚ Détecter les avis d'appel public à la concurrence appropriés ;
- ✚ Appréhender les voies de recours en contestation dans les marchés publics.

Programme/Contenu

Thème 1 : Définition et décryptage des marchés publics ;

Thème 2 : les différentes procédures de passation des marchés publics ;

Thème 3 : la soumission à un marché public (préparation des offres) ;

Thème 4 : la stratégie de réponse aux appels à candidature des acheteurs publics ;

Thème 5 : Ouverture et évaluation des propositions ou offres techniques et financières par les autorités contractantes (acheteurs publics) ;

Thème 6 : Règlement des litiges et des différends dans les marchés publics.

Durée : 1 mois en raison de 2 fois dans la semaine (Samedi de 9h à 15h et mercredi de 17h à 19h30)

NB : la formation sera accompagnée par des études de cas pratiques. Aussi des outils seront mis à la disposition des participants.