



**TESMA PARTNERS**

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

# CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

[www.tesmapartners.com](http://www.tesmapartners.com) - [contact@tesmapartners.com](mailto:contact@tesmapartners.com)

## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



## 3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



### Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



### Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



### Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



# 4

## ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

### Ingénierie pédagogique

#### Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

### Évaluation et recommandations

#### Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

### 1

### Cadrage et immersion

#### Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

### 2

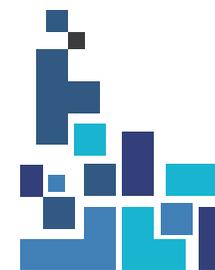
### Déploiement du dispositif

#### Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

### 3

### 4



# PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS : MAITRISE DES PROCÉDURES DE PASSATION DES MARCHÉS ET DU SYSTÈME DES MARCHÉS PUBLICS

## LES OBJECTIFS

- Être formé et informé des règles et procédures que doivent suivre l'entité adjudicatrice et les soumissionnaires.
- Lever les obstacles, lorsque la candidature d'entrepreneurs ou fournisseurs étrangers est prévue ou souhaitée.
- Connaître la procédure d'appel d'offres pour maximiser la concurrence entre entrepreneurs et fournisseurs.
- Promouvoir la réalisation d'objectifs économiques et sociaux et optimiser les investissements en recherchant la performance dans la réalisation et la gestion des projets d'intérêt public et/ou d'intérêt général.

## PUBLIC

Le séminaire s'adresse aux collectivités locales (Mairies, Conseils régionaux, Districts), aux décideurs et dirigeants d'entreprises publiques et privées (PMI/PME/PMA) et grandes sociétés.

## LES PLUS

- Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression
- Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ LA PASSATION DES MARCHÉS ET LA LÉGISLATION EN LA MATIÈRE

- La législation des marchés publics.
- La passation des marchés et la législation (cadre général).
- La législation nationale des marchés.

### ➤ LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

- Les objectifs de politiques nationales en matière de marchés publics.
- Les objectifs généraux des organismes de prêt, de financement du développement et des institutions internationales commerciales et économiques.
- Les principales caractéristiques des législations nationales des marchés et examen desdites caractéristiques.

### ➤ LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES LÉGISLATIONS NATIONALES DES MARCHÉS ET EXAMEN DESDITES CARACTÉRISTIQUES

- Source, Forme, portée et Nature des Législations Nationales des Marchés Publics.
- Le contrôle administratif des lois et procédures de l'entité adjudicatrice.

### ➤ LA MÉTHODE DE PASSATION DE MARCHÉS

- L'appel d'offres et autres méthodes d'appel d'offres.
- Les méthodes de passation des marchés et leurs variantes.
- Les circonstances d'utilisation des méthodes de passation de marchés ou de leurs variantes.

### ➤ LES PROCÉDURES D'APPEL D'OFFRES DANS LES LÉGISLATIONS NATIONALES

- Formulation et soumission des offres.
- Variantes et offres partielles.
- Période de validité des offres, retrait et modification.

### ➤ OUVERTURE, EXAMEN, ÉVALUATION DES OFFRES

- Critères et méthodes d'évaluation.
- Comparaison des soumissions.
- Conversion des prix dans une monnaie unique.
- Système de la double enveloppe.
- Préférence accordée aux produits nationaux et autres dispositions pour promouvoir des objectifs économiques.
- Négociation avec tous les soumissionnaires.
- Rejet de toutes les soumissions.
- Acceptation d'une soumission et formation du contrat.

### ➤ NÉGOCIATION ET AUTRES PROCÉDURES PRÉVUES DANS LES DISPOSITIONS NATIONALES DES MARCHÉS

- La négociation.
- Les procédures régissant la conduite des négociations.
- Marchés négociés avec appel à concurrence "shopping" ou sollicitation d'une seule source.

### ➤ RECOURS DES PARTICIPANTS AUX PROCÉDURES DE PASSATION DE MARCHÉS

- Les instances et recours.
- Les effets des recours.
- La portée du recours et la nature de la réparation.

### ➤ MODULE IX : CONCLUSION

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'embarquement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- **Durée : 3 jours**
- **Tarif : 300.000 FCFA HT**
- **Lieu : Nous consulter**
- **Date : Nous consulter**

## Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

## Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

## Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

## Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

## Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Entreprise : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_  
Date de début : \_\_\_\_\_  
Durée : \_\_\_\_\_  
Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_  
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :  
 Virement bancaire  
 Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_