



**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



# GESTION PUBLIQUE - COMMANDE PUBLIQUE : RÉGLEMENTATION ET PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS - NIVEAU 1 - INITIATION ET FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS

## LES OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de la commande publique
- Analyser les étapes de préparation, de passation et d'exécution
- Identifier la procédure de sélection des candidats

## PUBLIC

- Acheteur et agent public non juristes amenés à intervenir dans les procédures de marchés publics
- Partenaire privé souhaitant renforcer ses liens avec les acheteurs publics
- Juriste

## LES PLUS

- Une méthode pédagogique ludique et structurée pour une approche active de la créativité au sein de son équipe
- L'application systématique des outils pour acquérir les réflexes de la créativité
- La possibilité de travailler directement sur ses propres cas et de mettre en oeuvre ses propres ateliers créatifs
- support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid ,
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## 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

- Les principes fondamentaux de l'achat public : concurrence, égalité, transparence, sauvegarde des deniers publics
- Les différents intervenants à l'acte d'achat public : le pouvoir adjudicateur, l'ordonnateur, le payeur, le titulaire, les cotraitants et les sous-traitants
- La définition d'un marché public
- Le Code de la commande publique
- **MAÎTRISER LES MARCHÉS À PROCÉDURE ADAPTÉE (MAPA)**
  - Le seuil pour les achats sans publicité ni mise en concurrence
  - L'appréciation du seuil
  - Un formalisme limité
- **ORGANISER UNE PROCÉDURE D'APPEL D'OFFRES**
  - Les cas de recours à la procédure ouverte et à la procédure restreinte
  - Le formalisme à respecter
  - La commission d'appel d'offres
  - Les différentes étapes de la procédure
  - Les limites de l'appel d'offres
- **CONNAÎTRE LES MODALITÉS DES PROCÉDURES NÉGOCIÉES**
  - Les cas de figure dans lesquels passer un marché négocié la nouvelle procédure concurrentielle avec négociation
  - Les modalités de publicité et de mise en concurrence
- **RÉDIGER ET PUBLIER L'AVIS D'APPEL PUBLIC À LA CONCURRENCE**
  - Les seuils de publication au JAL, BOAMP, JOCE
  - Les mentions obligatoires et complémentaires
  - L'analyse d'un avis d'appel public à la concurrence
- **RÉDIGER LE RÈGLEMENT DE CONSULTATION**
  - Les mentions obligatoires et complémentaires
  - Les critères de sélection des candidats et des offres
  - Les modalités de retrait du DCE
  - Les modalités de remise des offre
- **SÉCURISER LA RÉDACTION DE L'ACTE D'ENGAGEMENT**
  - Les mentions obligatoires
  - L'exemplaire unique pour nantissement
- **DENTIFIER LES DIFFÉRENTES FORMES DE MARCHÉS ET LEURS SPÉCIFICITÉS**
  - Le marché à quantités définies
  - Le marché fractionné à tranches
  - Les accords-cadres
- **PRÉPARER LES PIÈCES CONTRACTUELLES D'UN MARCHÉ PUBLIC**
  - Les documents à intégrer au dossier de consultation des entreprises (DCE)
  - Le cahier des clauses administratives générales (CCAG)
- **RÉDIGER LE CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIÈRES (CCAP)**
  - Les clauses relatives aux délais et aux pénalités
  - Les modalités de vérification et de réception des prestations
  - Les clauses relatives au prix et à leur révision
  - Les conditions administratives et financières du marché
- **SÉCURISER LA SÉLECTION DES CANDIDATS**
  - La déclaration sur l'honneur
  - Les garanties techniques et financières
  - Le tirage au sort et le classement des candidats
  - La question des variantes
- **CHOISIR L'OFFRE ÉCONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE**
  - Le classement et l'analyse des offres
  - La détection des offres anormalement basses

## SUIVI & ÉVALUATION

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

## INFOS PRATIQUES

**Durée : 3 jours**  
**Tarif : 330.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.**  
**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 : \_\_\_\_\_