



Marchés
Publics

Offre de formation

MAITRISE DES PROCÉDURES DE PASSATION
DES MARCHÉS ET DU SYSTÈME DES MARCHÉS
PUBLICS EN COTE D'IVOIRE

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'offre 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.

Profil

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

Informations

Durée : 3 jours

Date : 8, 9 et 10 Novembre 2017

Lieu : Abidjan

Le programme détaillé

MODULE I :

LA PASSATION DES MARCHÉS ET LA LÉGISLATION EN LA MATIÈRE

1. La législation des marchés publics
2. La passation des marchés et la législation (cadre général de la CNUDCI) ;
3. La législation nationale des marchés

MODULE II

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

1. Les objectifs de politiques nationales en matière de marchés publics
2. Les objectifs généraux des organismes de prêt, de financement du développement et des institutions internationales commerciales et économiques ;
3. Les principales caractéristiques des législations nationales des marchés et examen des dites caractéristiques.

MODULE III

LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES LÉGISLATIONS NATIONALES DES MARCHÉS ET EXAMEN DES DITES CARACTÉRISTIQUES

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

MODULE IV :

LA MÉTHODE DE PASSATION DE MARCHÉS

1. L'appel d'offre et autres méthodes d'appel d'offres ;
2. Les méthodes de passation des marchés et leurs variantes.
3. Les circonstances d'utilisation des méthodes de passation de marchés ou leurs variantes ;

MODULE V :

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

1. Formulation et Soumission des Offres
2. Variantes et offres partiels
3. Période de validité des offres, retrait et modification

MODULE VI :

OUVERTURE, EXAMEN, ÉVALUATION DES OFFRES

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

MODULE VII :

NÉGOCIATION ET AUTRES PROCÉDURES PRÉVUES DANS LES DISPOSITIONS NATIONALES DES MARCHÉS

1. La négociation
2. Les procédures régissant la conduite des négociations
3. Marchés négociés avec appel à concurrence « shopping », ou sollicitation d'une seule source

MODULE VIII :

RECOURS DES PARTICIPANTS AUX PROCÉDURES DE PASSATION DE MARCHÉS

1. Les instances et recours ;
2. Les effets des recours
3. La portée du recours et nature de la réparation ;

IX. CONCLUSION