

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

■ Objectifs opérationnels

- Identifier les marchés proposés dans le cadre de projets relevant de l'APD
- Appliquer les procédures de passation de marchés dans le cadre de projets de développement
- Analyser une offre et sa documentation
- Valoriser l'expertise et l'expérience au sein de l'entreprise
- Rédiger une offre technique pertinente
- Monter un dossier d'appel d'offres
- Négocier un contrat au terme de la procédure d'appel d'offres

■ Public Concerné

- Chefs de projets
- Chargés d'affaires
- Assistants de projets

🕒 Durée

35.00 Heures 5 Jours

■ Prérequis

Cette formation réclame une connaissance des enjeux et acteurs de l'aide publique au développement (APD).

■ Parcours pédagogique

Veille et acquisition

- Définir son périmètre de veille commerciale
- L'utilisation de plateformes privées
- Le recours à des sites institutionnels

Procédures et principes de base de la passation des marchés

- Définitions et principes (les différents modes de passation)
- Cadre réglementaire de la passation (réglementations nationales, directives des bailleurs, réglementations communautaires)
- Cadre opérationnel (le rôle des différents acteurs dans la passation)
- Documents publiés (Avis général de passation, Appel à Manifestation d'Intérêt, Appel d'Offre, Avis d'attribution...)
- Spécifications techniques, Normes et Termes de Référence (forme, objet et contenu de l'expression des besoins, demande d'achat, TDR et critères d'évaluation)
- Dossier de consultation (Dossier d'Appel d'Offre : marchés de fournitures/travaux, appels d'offres nationaux/internationaux ouverts, dossiers de consultations restreints, entente directe, marchés de consultants, contrats au temps passé/forfait, méthodes de sélection)

Répondre à un appel d'offre

- Sélection et valorisation des profils d'experts
- Sélection et valorisation des références de l'entreprise
- Rédiger une offre technique
- Rédiger une offre financière (estimation des coûts)

Négociation des contrats

- Ouverture et évaluation des offres techniques et financières (règles de notation)
- Notifications d'attributions et règles de publication des résultats
- Négociation et signature du contrat (identification des marges de manœuvres, planification de la remise des livrables et des paiements, mise en œuvre du projet)

■ Méthodes et moyens pédagogiques

METHODES PEDAGOGIQUES

Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés illustrés d'exemples.

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Les ressources pédagogiques (supports de cours et documentations complémentaires jugées utiles par l'intervenant) sont remises lors de la formation aux apprenants.

MOYENS TECHNIQUES

La conception pédagogique prévoit l'utilisation d'un équipement et de supports multimédias animés par l'intervenant.

■ Qualification Intervenant(e)(s)

L'intervenant est un formateur qualifié et expérimentés dans son domaine d'intervention.

■ Méthodes et modalités d'évaluation

Test des connaissances acquises et délivrance d'une attestation de fin de formation

■ Modalités d'Accessibilité

Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, contacter en amont de la formation, le Conseiller Ginger Formation afin d'être mis en relation avec le Référent handicap.