Fiche Technique:Formation marchés publics à Agadir

Objectifs de la formation

Compétences directement opérationnelles pour gagner en conformité, compétitivité et maîtrise des risques.

- Décrypter le besoin, le cahier des charges et le DCE.
- Clarifier critères de sélection/jugement et maîtriser les délais.
- Sécuriser la conformité administrative des dossiers.
- Construire une offre technique pertinente et compétitive.
- Optimiser le chiffrage et la valeur.
- Anticiper l'exécution : suivi contractuel, avenants, pénalités, réception et clôture.

> Approche ancrée à Agadir : cas réels de travaux, fournitures et services publiés par des acheteurs locaux.

Population cible

Profils impliqués dans la préparation des offres et l'exécution des marchés publics.

- Acheteurs publics, juristes.
- Dirigeants de TPE/PME, responsables commerciaux, ingénieurs d'affaires.
- Responsables techniques (BTP, maintenance, énergie) et conducteurs de travaux.
- Directions financières et contrôle de gestion.
- Chefs/directeurs de projet, responsables études et qualité.

Durée de la formation

Rythme souple, combinable en modules courts et ateliers pratiques.

Élément	Détail
Format de base	2 jours
Extensions	3–4 jours avec études de cas sectorielles et coaching d'offre
Modalités	Inter-entreprises, intra sur site à Agadir, classe virtuelle synchrone
Organisation	Modules courts + ateliers approfondis; parcours modulable

Programme de la formation

Parcours progressif : fondamentaux juridiques → préparation des offres → exécution et risques.

Module 1 — Fondamentaux et cadre légal

- Vocabulaire, acteurs, documents.

- Seuils et procédures applicables.

Module 2 — Analyse du DCE et organisation de la réponse

- Lecture structurée du besoin et du cahier des charges.
- Planning, répartition des tâches et matrices de conformité.

Module 3 — Dossier technique et offre financière

- Rédaction des pièces techniques.
- Chiffrage, optimisation de la valeur.

Module 4 — Formalisme administratif

- Attestations, conformité des pièces.
- Vérifications et prévention des rejets.

Module 5 — Risques, avenants et pénalités

- Identification et maîtrise des risques.
- Gestion des modifications contractuelles et pénalités.

Module 6 — Suivi, réception et clôture

- Pilotage contractuel et livrables.
- Réception, clôture de marché, retours d’expérience.