Fiche Technique:Formation marchés publics au Gabon

Objectifs de la formation

Des objectifs opérationnels, directement applicables sur les marchés publics au Gabon.

- Maîtriser le cadre réglementaire gabonais (textes, acteurs, seuils, procédures).
- Organiser la veille, analyser un DAO et décider “go/no go” pour maximiser le taux de réussite.
- Constituer un dossier administratif complet et conforme (modèles, check-lists).
- Produire une offre technique différenciante, alignée sur les critères d’évaluation.
- Chiffrer une offre financière compétitive en intégrant risques, marges, révision, avances et pénalités.
- Piloter notification, exécution et délais en limitant les litiges; suivre la performance et capitaliser.

> À l’issue, vous disposez d’une méthode claire, soutenue par des modèles de documents et grilles d’analyse adaptés au contexte gabonais.

Population cible

- Dirigeants, directeurs commerciaux et bid managers visant la commande publique au Gabon.
- Juristes, responsables conformité, contrôleurs internes et auditeurs.
- Responsables achats publics, agents de passation, membres de commissions et gestionnaires d’exécution.
- Chefs de projets, ingénieurs d’études, responsables méthodes/opérations (BTP, énergie, maintenance, transport, logistique).
- PME et ETI souhaitant professionnaliser leurs réponses et leurs capacités d’exécution.
- Bureaux d’études, sociétés d’ingénierie, cabinets de conseil et opérateurs logistiques.

Durée de la formation

Formats modulables pour concilier impératifs métiers et montée en compétences.

Format	Durée indicative	Modalité	Idéal pour
Essentiel	2 jours (14 h)	Présentiel/virtuel	Bases et sécurisation rapide
Avancé	3–4 jours (21–28 h)	Présentiel + ateliers	Équipes projet (BTP, énergie, etc.)
Expert	5 jours (35 h)	Intra sur mesure	Marchés complexes/procédures sensibles
Coaching	Sessions 2–3 h	Distanciel à la demande	Accompagnement d’une réponse/revue d’offre

Ressources incluses: modèles, check-lists et supports téléchargeables.

Programme de la formation

8 modules pratiques, ancrés dans les réalités gabonaises (Libreville, Port-Gentil, GSEZ Nkok, Port d'Owendo).

Module 1 — Comprendre l'écosystème

- Textes applicables, acteurs, procédures et seuils.
- Constitution d'un DAO et attentes des acheteurs.

Module 2 — De la veille au go/no go

- Outils de veille et qualification des opportunités.
- Matrice de décision et évaluation de l'effort/valeur.

Module 3 — Dossier administratif sans faille

- Pièces, attestations, références et conformité formelle.
- Régularisation et gestion des variantes autorisées.

Module 4 — Offre technique différenciante

- Mémoire technique, PAQ, organisation logistique, PCO.
- Alignement strict avec les critères d'évaluation.

Module 5 — Offre financière maîtrisée

- Structure des prix, révision, aléas et marges.
- Exercices chiffrés multi-secteurs.

Module 6 — Négociation, attribution, notification

- Préparation des échanges, clarifications, réponses.
- Soutenance orale avec scripts et canevas.

Module 7 — Exécution, suivi et gestion des risques

- Avenants, OS, pénalités, délais, réception, garanties.
- Anticipation des points de friction pour préserver la marge.

Module 8 — Performance et amélioration continue

- Tableaux de bord, indicateurs et retours d'expérience.
- Standardisation des livrables et montée en compétences.