Fiche Technique:Formation marchés publics en Guinée

Objectifs de la formation

Résultats attendus et compétences clés.

- Mettre en place une veille efficace et prioriser les opportunités.
- Structurer la réponse pour gagner en qualité et en temps.
- Sécuriser la conformité documentaire selon les exigences des acheteurs.
- Optimiser l'offre financière et calculer le coût complet.
- Maîtriser l'exécution: délais, coûts et risques.
- Prévenir les litiges et instaurer une communication contractuelle efficace.

Population cible

Profils et fonctions concernés.

- Acheteurs publics et autorités contractantes.
- Responsables achats et approvisionnements.
- Commerciaux et bid managers.
- Juristes, contrôleurs internes et auditeurs.
- Chefs de projets et ingénieurs d'exécution.
- Dirigeants, DAF, PMO et équipes de gouvernance.

Durée de la formation

Formats et rythmes adaptables.

Modalité	Durée indicative	Rythme	Idéal pour
Présentiel (Conakry)	2 à 3 jours	Journées continues	Équipes souhaitant pratiquer ensemble
Distanciel synchrone	4 à 6 sessions de 3h	2 sessions/semaine	Participants multi-sites
Intra-entreprise	Sur mesure	Adapté au calendrier	Projets spécifiques et cas confidentiels

> Inclus: supports de cours, outils réutilisables et hotline pédagogique post-session. Coaching optionnel sur une consultation en cours.

Programme de la formation

Parcours complet, du repérage des opportunités à l'exécution et au retour d'expérience.

Cadre de la commande publique, principes, acteurs et responsabilités

- Règles, principes, rôles et responsabilités.

Veille, qualification des opportunités et go/no go

- Méthodes de veille; critères de priorisation; décision go/no go.

Analyse DCE, clarification, questions-réponses, variantes

- Lecture ciblée, demandes de clarifications et gestion des variantes.

Dossier administratif et attestations : zéro défaut

- Pièces exigées, conformité et contrôles internes.

Offre technique basée sur la valeur d’usage et la maîtrise des méthodes

- Structuration de l’offre; preuves techniques et méthodologiques.

Chiffrage, prix unitaires, BPU, DQE, coûts indirects et marges

- Coût complet, BPU/DQE et optimisation des marges.

Négociation, soutenance, critères de notation et levées d’ambiguïtés

- Préparation de soutenance et stratégie selon critères de notation.

Notification, exécution, avenants, pénalités, réception et garantie

- Pilotage délais/coûts; gestion des avenants et pénalités; réception.

Traçabilité, contrôle interne, audit et retour d’expérience

- Gouvernance documentaire, audits et capitalisation REX.
