Fiche Technique:Formation marchés publics à Ouagadougou

Objectifs de la formation

Compétences clés pour répondre, exécuter et piloter des marchés publics à Ouagadougou.

- Structurer la veille, la sélection des opportunités et la décision go/no-go.
- Analyser le DAO et garantir la conformité documentaire.
- Rédiger une offre technique claire, démonstrative et crédible.
- Construire une offre financière robuste (risques, provisions, indexation).
- Sécuriser l'exécution: planning, qualité, gestion documentaire, avenants.
- Prévenir/gérer litiges et pénalités; déployer indicateurs et gouvernance projet.

> Pédagogie active: cas réels, gabarits professionnels, mises en situation. Feuille de route opérationnelle remise.

Population cible

- Dirigeants, DG, directeurs commerciaux, responsables juridiques et des marchés (pilotage go/no-go et offres).
- Chefs de projet, ingénieurs, conducteurs de travaux, responsables d'exploitation (BTP, énergie, logistique, maintenance, transport).
- Juristes, acheteurs, contrôleurs internes, financiers (lecture des pièces, conformité, prix, garanties, pénalités).
- PME, ETI et filiales implantées à Ouagadougou visant une professionnalisation rapide.

Durée de la formation

Formats souples: présentiel, classe virtuelle, intra sur-mesure ou parcours avancé.

Format	Durée	Rythme	Lieu	Attestation
Présentiel inter-entreprises	2 jours (14 h)	Intensif	Ouagadougou	Attestation de réussite
Classe virtuelle	4 demi-journées (14 h)	Modulaire	En ligne	Attestation de suivi
Intra sur-mesure	1 à 3 jours	Adapté au planning	Sur site à Ouagadougou	Attestation personnalisée
Parcours avancé	3 jours + coaching	Progressif	Hybride	Parcours validé

Programme de la formation

Module 1 — Cadrage stratégique et gouvernance

- Cartographier donneurs d’ordre, critères d’éligibilité et risques.
- Mettre en place un référentiel go/no-go et outiller les comités d’engagement.

Module 2 — Lecture juridique et conformité documentaire

- Décoder RC, CCAP, CCTP, DQE, garanties, attestations.
- Détecter les clauses sensibles et bâtir un plan de conformité/traçabilité.

Module 3 — Offre technique et financière

- Structurer méthodologie, plan qualité, risques, ressources et planning.
- Modéliser les coûts, gérer indexation et variables sensibles; calibrer le prix.

Module 4 — Soutenance, négociation et clarifications

- Construire une soutenance convaincante et préparer les réponses aux objections.
- Négocier dans le cadre réglementaire et formaliser les engagements.

Module 5 — Lancement, exécution, suivi et clôture

- Piloter gouvernance, livrables, délais, facturation, pénalités, avenants.
- Assurer une exécution documentée, traçable et “audit-ready” jusqu’à la réception.