

Centre Africain d'Etudes de Formation Continue

RCCM: BFOUA2017B8586, IFU: 00097577S, 09 BP 580 Ouagadougou 09, E-Mail :
caefc.consulting@gmail.com, Tel : (00226)76965992/79936172/71393063

www.caefc.net



OFFRE TECHNIQUE

**Formation en montage de dossiers
d'appels d'offres (DAO) technique et
financière des marchés publics**

BURKINA FASO



Juin 2024

TABLE DES MATIERES

OBJECTIFS DE LA FORMATION	Erreur ! Signet non défini.
Objectif général	Erreur ! Signet non défini.
Objectifs spécifiques.....	Erreur ! Signet non défini.
RESULTATS ATTENDUS.....	Erreur ! Signet non défini.
METHODOLOGIE DU TRAVAIL.....	Erreur ! Signet non défini.
DUREE ET LIEU DE LA FORMATION.....	Erreur ! Signet non défini.
CONTENU DU MODULE DE LA FORMATION.....	Erreur ! Signet non défini.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général

L'objectif global de cette formation est de permettre aux participants de maîtriser le montage des dossiers d'appel d'offre technique et financière (DAO)

Objectifs spécifiques

Plus spécifiquement, cette session de formation permettra aux participants :

- De maîtriser les concepts et définitions ;
- De connaître les types de marchés publics ;
- De connaître les conditions de participation à la commande publique ;
- De connaître les éléments clefs contenus dans les dossiers d'appel à concurrence (DAC) ;
- Connaître les pièces constitutives d'un appel d'offres ;
- De pouvoir répondre à un appel d'offre ;

RESULTATS ATTENDUS

- Les participants maîtrisent les concepts et définitions ;
- Les participants connaissent les types de marchés publics ;
- Les participants maîtrisent les conditions de participation à la commande publique ;
- Les participants connaissent les éléments clefs contenus dans les dossiers d'appel à concurrence (DAC)
- Les participants connaissent les pièces constitutives d'un appel d'offres ;
- Les participants postulent aux appels d'offres

METHODOLOGIE DU TRAVAIL

Pour atteindre les objectifs qui lui sont assignés, le consultant adoptera une démarche participative axée sur les principes de la pédagogie des adultes (andragogie). Celle-ci fait de l'apprenant un acteur clef de l'animation et de la dynamique du groupe. Afin de favoriser l'acquisition de compétences pratiques, avant le démarrage de la formation, chaque participant se présentera et précisera ses attentes, surtout en rapport avec ses activités. A cet effet leur attentes permettront au consultant si possible de réorganiser sa méthodologie ou le contenu du travail. Pour vérifier que la formation se déroule dans l'intérêt de tous, un questionnaire d'évaluation (voir annexe) sera soumis à chacun, à mi-formation et à la fin de la formation afin d'apprécier l'expertise du consultant, le transfert des compétences et la compréhension pratique des participants. Aussi durant notre travail des exemples de cas pratiques compréhensifs par tous seront utilisés. A cet effet, les participants seront mis à l'épreuve en effectuant des travaux pratiques non seulement pendant la formation, mais aussi en groupe qu'ils présenteront les résultats. La formation s'appuiera sur diverses approches pédagogiques combinant exposés théoriques (15%), exercices pratiques d'application (85%), afin de favoriser le transfert de compétences pratiques. Ces techniques d'animation vont favoriser une active et cordiale

participation des uns et des autres, en vue d'une satisfaction individuelle et collective. Elle doit leur permettre aux apprenants d'être autonome dans la manipulation des données.

Une assistance technique est accordée aux participants pendant un (01) mois à compter de la fin la formation. Elle concerne uniquement les thèmes abordés au cours de cette formation.

COUT DE LA PARTICIPATION

- 62 000 FCFA par participant
- 147000 FCFA pour les services

DUREE ET LIEU DE LA FORMATION

Durée : 03 jours

Date : du 21 au 23 Juin 2024

Heure : de 18h20 à 21h00 le vendredi et de 08h20 à 15h20 du samedi au dimanche

Lieu : Au siège du Centre sis au quartier Laarlé/Ouagadougou

CONTENU DU MODULE DE LA FORMATION

PREMIERE PARTIE : RAPPEL SUR LA TYPOLOGIE DES MARCHE ET LES CONCEPTS

I. Concepts et définitions

II. Typologie des marchés publics ;

III. Le Marché public

IV. Procédure des marchés publics

DEUXIEME PARTIE : COMPOSITION/MONTAGE DE DOSSIER D'APPEL D'OFFRES

I. Résultats attendus

II. Lettre de soumission

- La lettre indiquant l'intérêt de soumissionner à l'offre émise

III. Présentation et organisation de l'entreprise

1. Statut juridique

2. Présentation juridique de la société :

IV. Expérience de l'entreprise

Il s'agit de présenter quelques références similaires réalisées en lien avec votre activité ou la mission sur les deux ou trois dernières années :

- Type de Marchés
- Année de réalisation
- Société bénéficiaire
- Coût global du marché
- Du délai d'exécution ;

- De l'obtention de rendez-vous ou autres éléments relatifs au bon déroulement de la mission ;
- Des différents sites de réalisation de la mission.

VI. Approche méthodologique de la mission

Il s'agit ici de décliner la méthodologie relative à l'exécution de la mission et citant les étapes clés.

- Étape 1 : la réunion de cadrage
- Étape 2 : rédaction et validation du cahier de charge
- Étape 3 : exécution de la mission
- Étape 4 : finition et vérification
- Étape 5 : soumission du projet pour amendement
- Étape 6: prise en compte des amendements et livraison finale

VII. Schéma intervention de la mission

VIII. Equipe clé de la mission

NB : Deux exemples de cas pratique de montage de dossiers seront décortiqués :

Un avis de manifestation d'intérêt public

Un avis de manifestation d'intérêt privé

Ouagadougou le 14 juin 2024

DIRECTEUR GENERAL



M. Karim KOANDA
Géographe, Ingénieur statisticien
Ingénieur en SIG et Télédétection