



Passation des marchés : fournitures et consultants

L'acquisition de biens ou le recrutement de consultants dans la réalisation des projets sont régis par des règles et procédures incontournables avant de procéder aux décaissements. Les responsables des marchés publics ou tout acteur de la commande publique devraient connaître les directives et le processus de passation des marchés. Cette formation, mise à jour aux nouvelles directives de la Banque mondiale, renforce les compétences des acheteurs publics.

📌 CLIENTÈLE CIBLE :

- **Coordonnateurs(trices), gestionnaires et responsables des marchés publics**
- **Responsables du suivi des marchés**
- **Gestionnaires de contrats**
- **Conseillers(ères) juridiques**
- **Auditeurs(trices), inspecteurs(trices) et contrôleurs(euses)**

DURÉE : 2 semaines

OBJECTIFS PRATIQUES

- ✓ **Comprendre** les procédures et principes sous-jacents aux marchés selon les plus récentes directives de la Banque mondiale et autres bailleurs multilatéraux.
- ✓ **Élaborer** les documents relatifs aux marchés publics.
- ✓ **Définir et planifier** toutes les activités du processus d'un appel d'offres et d'une demande de proposition.
- ✓ **Expérimenter** une simulation « pas à pas » d'un processus de passation de marchés dans toute sa complexité.

THÈMES ET CONTENUS

- **Contexte général** : Positionnement dans le cycle des projets. **Directives de la Banque mondiale**. Principes directeurs : rapport qualité-prix, économie, efficacité, adéquation aux objectifs, intégrité, transparence et équité. Méthodes de passation des marchés modernes (dialogue compétitif, négociation, meilleure offre définitive, implication de contractants stratégiques). Performance passée des contractants. Stratégie de passation des marchés du projet pour promouvoir le développement (« PPSD » pour son sigle en anglais). Systèmes nationaux. Agences de régulation des marchés publics.
- **Marchés de fournitures** : Avis d'appel d'offres, instructions aux soumissionnaires, données particulières, clauses générales et particulières, cahier des charges, formulaires standards, atelier d'élaboration des dossiers d'appels d'offres lancés par les projets des participants. Les contrats FIDIC.
- **Marchés de consultants** : Demande de proposition (DP), lettre d'invitation, termes de référence, note d'information aux consultants. Proposition technique, tableaux types, proposition financière, contrats-types de consultant de la Banque mondiale.
- **Évaluation des offres** : Comités (d'ouverture et d'analyse), critères d'évaluation, méthodologie d'évaluation, grille et rapport d'évaluation. Adjudication du contrat.
- **Planification des marchés** : Préparation, pré-qualification des fournisseurs, liste restreinte, non-objection du bailleur de fonds, lancement, dépouillement, adjudication. Élaboration d'une routine sur logiciel de planification. Plan de passation des marchés.
- **Cas litigieux** : Présentation de contexte litigieux prêtant à interprétation. Meilleures pratiques et leçons apprises.

