



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

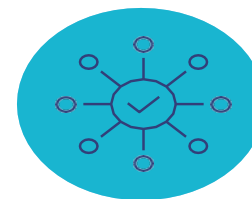
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



GESTION PUBLIQUE - COMMANDE PUBLIQUE : RÉGLEMENTATION ET PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS - NIVEAU 2 - PERFECTIONNEZ VOTRE PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

LES OBJECTIFS

- Intégrer les dernières évolutions législatives et réglementaires
- Maîtriser les procédures spécifiques
- Savoir faire face aux risques contentieux

PUBLIC

- Directeur et responsable de la commande publique
- Juriste, acheteur public

LES PLUS

- Avoir une connaissance des règles fondamentales en matière de marchés publics ou avoir suivi
- Réglementation et pratique des marchés publics -

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique ;
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME

➤ MAÎTRISER LA RÉGLEMENTATION COMMUNAUTAIRE ET NATIONALE DES MARCHÉS PUBLICS

- Les principes fondamentaux et généraux de la commande publique

➤ COMPRENDRE L'ORGANISATION DES CONTRÔLES ADMINISTRATIFS

- Les contrôles internes
- Les contrôles externes
- Exemples types de sanctions et peines encourues

➤ IDENTIFIER LES RISQUES JURIDIQUES PROPRES À LA COMMANDE PUBLIQUE

- Les pratiques relevant du juge de la concurrence
- Les pratiques relevant du juge pénal : favoritisme, prise illégale d'intérêts...
- Les impacts de la loi Sapin II en matière de droit pénal de la commande publique

➤ CERNER LES RECOURS POSSIBLES CONTRE UN MARCHÉ

- Les règles de recours au référé précontractuel
- Le recours contractuel
- Les recours classiques

➤ LES RÈGLES ET LE FORMALISME À RESPECTER POUR ATTRIBUER UN MARCHÉ PUBLIC

- Les règles pour les établissements où la CAO n'est plus obligatoire
- La composition et le fonctionnement de la commission d'appel d'offres

➤ ANTICIPER LES CONTRÔLES DE VOS MARCHÉS

- La rédaction du rapport de choix : le formalisme à adopter
- Le choix des documents à transmettre
- Les pièges à éviter pour se conformer aux contrôles

➤ MAÎTRISER LA NOTION D'OPÉRATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX

- Les critères de définition d'une opération par nature de prestations
- Analyser les principales décisions de jurisprudence en la matière

➤ LES SPÉCIFICITÉS DES MARCHÉS À PROCÉDURE NÉGOCIÉE

- Les marchés adaptés à cette procédure
- Les règles de mise en concurrence
- La procédure du dialogue compétitif pour les marchés complexes
- L'appel d'offres sur concours
- Les marchés de conception-réalisation
- Les prix unitaires et forfaitaires
- Les prix définitifs et provisoires
- Les prix fermes et fermes actualisables
- Les prix ajustables et révisables

➤ SOUS-TRAITANCE ET CO-TRAITANCE DANS LES MARCHÉS PUBLICS : LES PIÈGES À ÉVITER

- Les obligations et responsabilités des différents acteurs
- Les litiges liés à l'exécution de ces marchés

➤ SÉCURISER L'EXÉCUTION DES PRESTATIONS ET LE SUIVI DES MARCHÉS

- Les garanties exigées du titulaire du marché
- Le contentieux de la tenue des délais
- La gestion des avenants et la décision de poursuivre

➤ MANDATER LE SOLDE D'UN MARCHÉ : RESPECTER LES DÉLAIS ET OBLIGATIONS

- Le projet de décompte final
- Le décompte général
- La décision d'admission dans le cas de marchés de fournitures

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours
Tarif : 330.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.
Lieu : Nous consulter
Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____