

Formation

Passation et exécution des Marchés selon la Procédure des bailleurs de fond

Référence :	POL 01
Durée¹ :	2 semaines
Date :	Du 13 au 24 Mars 2023
Type de formation :	Inter-Entreprise
Lieu :	INTERNALE CONSULTING-CASABLANCA (MAROC)

Prix et modalités de paiement

Le bulletin d'inscription doit être accompagné du justificatif du règlement des frais de participation, par virement à l'ordre de :
INTERNALE CONSULTING, Coordonnées bancaires :

Attijariwafabank SUCC. YACOUB EL MANSOUR

Code Banque	Code Ville	Référence du Compte	Clé de contrôle	Code SWIFT
007	780	80 01158000001379	17	BCMAMAMC

Prix/ Participant : 4 200,00 € comprenant :

- . Les frais de formation, les frais relatifs aux supports de formation
- . Les pauses café, pendant toute la durée de la formation, le transport de l'aéroport au lieu de résidence et du lieu de résidence à l'aéroport en fin de formation

Avantages:

- ✦ **Chaque participant reçoit au choix ordinateur portable ou une tablette 4G à l'issue de la formation**
- ✦ **Le Petit déjeuner**
- ✦ **Le transfert vers le lieu de formation pendant toute la durée de la formation**
- ✦ **Une Clé USB pour le stockage de vos données**
- ✦ **Une Carte SIM**



¹ Le volume Horaire est étalé sur le nombre de semaines indiqué

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✚ Connaître les missions, fonctionnement et objectifs des bailleurs de fond
- ✚ Connaître le cycle de vie des projets
- ✚ Connaître les bases de la réglementation, le cadre juridique des marchés publics et des dernières évolutions selon la procédure des bailleurs de fond ;
- ✚ Spécificité des procédures nationales des procédures des bailleurs de fond
- ✚ Mettre en œuvre les différents modes de passation des marchés
- ✚ Préparer le plan de passation des marchés sur base de leurs états budgétaires ;
- ✚ Appliquer les règles de passation et d'exécution technique et financière des marchés publics selon la procédure des bailleurs de fond.

PUBLIC CIBLE

- Agent et cadre du secteur public amenés à rédiger, passer et exécuter des marchés publics
- Directeur technique, conducteur de travaux ou directeur juridique au sein d'une entreprise de construction
- Juriste et responsable juridique dans le secteur public
- Cadre de Ministère (Finances, Budget)

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive, participative, une série de discussions fera l'objet d'échange entre les participants et le formateur.
- Etude de cas pratique en atelier.
- Réalisation par les stagiaires d'un plan d'action individuel

PROGRAMME DE FORMATION

Les bailleurs de fonds : Missions, Objectifs, Fonctionnement, Ressources

Le cycle du projet

- Contexte et Définition
- L'importance de la Passation des Marchés
- Le cycle du projet
- Dates Clés

Cadre juridique de la passation des marchés

- Les accords et les protocoles de prêts et de dons
- Les Conditions Générales Applicables aux Prêts et Garanties
- La lettre de décaissement (les règles et les procédures de décaissement applicables au projet)
- Les règles de procédure en matière d'acquisition de biens et travaux
- Les règles de procédure pour l'utilisation des consultants
- La réglementation nationale régissant les marchés

Spécificité des procédures nationales des procédures des bailleurs de fond

Les principes de base de la passation des marchés

- L'importance de la PM
- Principes de passation des marchés
- Rôle et responsabilités de la Banque, de l'Emprunteur et du Prestataire

La planification et la programmation de la passation des marchés

- Pourquoi la planification de la PDM ?
- Qu'est-ce-que la planification de la PDM ? (Processus et supports utilisés)
- Quand la planification de la PDM ?
- Qui est responsable de la planification de la PDM ?
- Comment planifier la PDM ?
- La planification de la PM, travaux de groupes (Produit)

Différents modes de passation des marchés

- L'Appel d'Offres International (AOI)
- L'Appel d'Offres International restreint (AOIR)
- L'Appel d'Offres National (AON)
- La Consultation des Fournisseurs (CF) ou la Demande de Cotations
- L'Entente Directe (cas exceptionnels)

Le dossier type d'appel d'offres :

- Pour l'acquisition de biens
- Travaux et fournitures

Le dossier de pré-qualification

Les types de garanties

- Garantie de soumission
- Garantie de bonne exécution
- Garantie de l'avance de démarrage

Opérations de passation

- Règles de publicité
- Préparation des offres
- Validité des offres et garantie d'offre
- Réception des plis
- L'ouverture des plis
- Evaluation des offres
- L'attribution du marché

Les contrats : Elaboration mise en œuvre et suivie

Les marchés de prestations intellectuelles

- Définitions
- Les méthodes de sélection
- La demande de propositions
- Le processus de sélection

- Les types de contrat

L'utilisation des consultants

- Objectifs du module
- Champs d'application
- Modes de sélection :
- La méthode de Sélection Basée sur la Qualité et le Coût (SBQC)
- Autres modes de sélection
- Types de Contrats et modes de paiement
- Annulation d'une procédure de passation

La lettre d'invitation aux consultants ou dossier de demande de propositions (dp)

- Le prix est un facteur de sélection
- Le prix n'est pas un facteur de sélection
- Le contenu de la Lettre d'Invitation
- Revue de la Lettre d'Invitation aux Consultant

Le guide standard pour l'évaluation des propositions

- Indique la marche à suivre pour évaluer les propositions reçues
- Justifie les résultats de l'évaluation
- Décrit les points forts et les points faibles de chaque proposition
- Utilisation du guide standard pour l'évaluation des propositions obligatoires.

La Gestion de l'exécution des Marchés

- Les Types de Contrats
- Les documents constitutifs des contrats
- Les clauses importantes du Contrat

Les modifications en cours d'exécution

- Les pénalités de retard :
- Notion de clause pénale
- Pénalité de retard
- La clause pénale en droit civil
- Pénalités de retard,
- Jurisprudence administrative
- La modification du montant des prestations par avenant :
- Textes de référence,
- Mise en place d'avenants,
- Dépassement du montant initial, Contrôles...

L'exécution technique d'un marché public

- La notion d'exigence technique et les spécifications
- Les procédures de réception
- Les garanties et les sanctions.

La gestion des imprévus en phase d'exécution des marchés

- La sécurité juridique dans les Marchés Publics
- Gestion et anticipation des risques liés à l'exécution technique des marchés publics
- L'exécution non conforme du marché par le titulaire
- Le traitement des mises en demeure

