

SEMINAIRE DE FORMATION



FORMATEUR

Mathieu Gnołéba MEGUHE

Spécialiste Sénior en passation des marchés et procédures, Consultant international.

OBJECTIF

L'objectif de cette formation est de permettre aux participants de :

- Comprendre les paramètres de l'estimation des coûts et de l'élaboration d'une mission de consultants ;
- Maîtriser le processus de sélection des consultants dans les marchés de prestations intellectuelles et l'attribution des contrats ;
- Appréhender la connaissance des mécanismes généraux de la négociation ;
- Passer d'une pratique intuitive à une pratique organisée de la négociation des contrats de consultants ;
- Développer des aptitudes à l'optimisation d'une situation de négociation des contrats de consultants ;
- Acquérir des outils, des méthodes, des réflexes et des modes de comportement permettant d'aboutir à des accords fiables, dans une approche « gagnant-gagnant ».

PRÉ-REQUIS

Une connaissance de base dans la passation et l'exécution des marchés publics de prestations intellectuelles.

CONTACT/INFORMATION

Téléphone :

+223 77 77 78 78

+223 77 77 56 56

E-mail:

icpsarlmali@yahoo.com

icpsarlmali@gmail.com

ATTENTION

Le nombre maximum de participants est fixé à vingt (20) pour des raisons pédagogiques (notamment les jeux de simulation).

Formulaire d'inscription téléchargeable sur :
www.icp-marchespublics.com

« MARCHÉS DE PRESTATION INTELLECTUELLES, COMPLEXITÉS ET CONTRAINTES : DE L'ÉLABORATION DES TERMES DE RÉFÉRENCE AUX NÉGOCIATIONS ET À LA CONCLUSION DU CONTRAT »

PUBLIC CIBLE

- Autorités Contractantes ;
- Coordonnateurs, Responsables passation des marchés, Responsables de la gestion financière et Responsables techniques des Projets et Programmes de développement ;
- Maîtres d'ouvrage délégués / Maîtres d'œuvre ;
- Consultants/Cabinets et Bureaux d'études privés;
- Toute personne ayant des négociations à mener dans le cadre des marchés de prestations intellectuelles.

CONDUCTEUR PÉDAGOGIQUE

I. L'estimation des coûts et élaboration du budget d'un marché de prestations intellectuelles

- la notion de hommes/mois et hommes/jours ;
- le marché forfaitaire versus marchés au temps passés.

II. La Demande de proposition

- le contenu de la Demande de Propositions ;
- la constitution de la liste restreinte de consultants.

III. Évaluation des propositions

- Évaluation des propositions techniques ;
- Évaluation des propositions financières.

IV. Négociation des contrats de prestations intellectuelles

- La négociation en général ;
- La négociation des marchés de prestations intellectuelles ;
- Différence entre la négociation et « la mise au point » du contrat ou « l'information complémentaire » ;
- Champs d'application de la négociation dans les marchés publics en général et les contrats de prestations intellectuelles en particulier.

V. Méthodes et Pratiques de négociation

- Cinq bonnes pratiques d'une négociation des marchés de prestations intellectuelles ;
- Schéma des phases principales d'une négociation.

VI. Préparation de la négociation des contrats de prestations intellectuelles

- Plan de négociation ;
- Agenda de négociation ;
- Maîtriser l'environnement ;
- Identifier les besoins et les objectifs des acteurs ;
- Définir une organisation et un plan d'action.

VII. Processus de négociation des contrats de prestations intellectuelles

- Déroulement ;
- Conclusion ;
- Évaluation.

VIII. Stratégies, méthodes et tactiques de négociation applicables aux contrats de prestations intellectuelles

- Deux stratégies ;
- Sept méthodes ;
- Six tactiques.

IX. Conclusion de la négociation de contrats de prestations intellectuelles

- Parvenir à un accord judicieux ;
- Arriver à une entente, à la satisfaction de toutes les parties en présence.



ORGANISATEUR

ICP SARL

Cabinet d'expertise, de Conseil, d'Assistance et de Formation en Passation & Gestion des Marchés Publics et Privés.

DATE ET LIEU

SENEGAL

Du 29 juin au 13 juillet 2020

FRAIS PÉDAGOGIQUES :

2 150 000 FCFA Hors Taxes/
Pers. (soit 3.280 EUR ou 4.150 USD)

Sont pris en charge :

Le transport aéroport Blaise DIAGNE — lieu de la formation (aller et retour) pour les participants non - résidents, les pauses café et déjeuners.

Sont exclus les frais de transport (transport international), hébergement et restauration (dîner et petits déjeuner)



VISITE TOURISTIQUE ET UNE TABLETTE OFFERTE



UNE ATTESTATION DE PARTICIPATION EST DELIVREE A LA FIN DE LA FORMATION