



# ICDI

Institut Canadien de Développement International

## Techniques de Passation pour Fournitures et Services de Consultants

### Objectif Global

Permettre aux participants d'acquérir une connaissance approfondie des procédures et méthodes avancées de passation et de gestion des contrats pour les fournitures et les services de consultants. Cette formation visera à renforcer les capacités professionnelles des participants à gérer de manière efficace et transparente les processus d'achat et de contractualisation, tout en garantissant la conformité aux normes et réglementations en vigueur dans le domaine de la passation des marchés.

### Contexte

Dans un monde globalisé où la concurrence est rude, la capacité d'une organisation à sécuriser des contrats efficaces, conformes et avantageux détermine souvent sa réussite ou son échec. Le paysage des achats et des contractualisations s'est complexifié, avec l'évolution des réglementations, normes et technologies. Plus que jamais, les Acheteurs cherchent à optimiser leur processus de passation pour garantir des services de qualité, tout en maîtrisant les coûts et les risques associés. Aussi, le besoin crucial de conseil et d'expertise de qualité pour assurer une conception et une réalisation optimales des projets exige la sélection de consultants qualifiés et compétents. Cette formation vise à combler le fossé entre les pratiques traditionnelles et les exigences actuelles en matière de passation de marchés. Elle offre aux participants une immersion approfondie dans les techniques avancées, assurant ainsi une adaptation aux tendances contemporaines tout en promouvant l'excellence, l'éthique et la transparence en matière d'acquisition de Fournitures et Services de consultants.

### Objectifs Spécifiques

- Maîtrise de l'analyse des besoins : Permettre aux participants de déceler, de comprendre et de formuler de manière précise et efficace les besoins pour une meilleure élaboration des cahiers des charges;
- Perfectionnement des techniques de rédaction: Outiller les participants des compétences nécessaires pour élaborer des cahiers des charges clairs, détaillés et sans ambiguïté, en mettant l'accent sur la conformité légale et les attentes;
- Expertise en évaluation d'offres: promouvoir une méthodologie adéquate d'évaluation des offres fondée sur l'objectivité et la pertinence des critères qui sont généralement axés sur la qualité, le coût et la durée, tout en utilisant des outils quantitatifs et qualitatifs appropriés;
- Mise en œuvre des stratégies de négociation: Renforcer la capacité des participants à mener des négociations efficaces, pour parvenir à des accords mutuellement bénéfiques tout en sauvegardant les intérêts de l'organisation et la qualité des résultats;
- Gestion éthique et efficace des contrats: Accentuer la responsabilité éthique lors de la passation, tout en formant les participants sur la gestion proactive des contrats, la minimisation des risques, et la résolution des divergences qui peuvent surgir durant la durée du contrat.

## Thèmes Abordés

- Compréhension de la Passation des marchés : Cette section couvre l'évolution des tendances actuelles, l'importance stratégique de la passation dans les projets, et l'approche nécessaire pour identifier et préparer efficacement les besoins de l'organisation.
- Élaboration des cahiers de charge et des dossiers de Passation des marchés : ce volet sera consacré aux exigences des spécifications techniques, des Termes de référence, ainsi qu'à la préparation des dossiers de mise en concurrence.
- Évaluation et Négociation : Les participants apprendront à évaluer les offres en utilisant des critères précis et des outils adaptés, suivis de techniques de négociation pour conclure des accords bénéfiques.
- Contractualisation et Gestion : Ce volet aborde les éléments clés d'un contrat robuste et les stratégies pour sa gestion continue, y compris les modifications et les résiliations.
- Éthique, Risques et Technologies : Une importance particulière est accordée à la conduite éthique, à la gestion des risques inhérents au processus.

## Public Cible

- Professionnels des Services Publics ou privés, ceux des organes de passation et de contrôle des marchés publics qui veulent s'assurer de la transparence, de l'efficacité et de la conformité des processus.
- Tous ceux qui sont directement ou indirectement impliqués dans le processus de passation et de contractualisation avec des Fournisseurs ou des Consultants et qui cherchent à améliorer leurs compétences et leurs connaissances dans ce domaine.

Nos formations sont sujettes à annulation lorsque le nombre de participants n'est pas suffisant.



**ICDI**

Institut Canadien de Développement International

### Contact

Tél: +1-514-225-6800

[info@consultants-icdi.com](mailto:info@consultants-icdi.com)