

## **FORMATION SUR LE MONTAGE ET L'EVALUATION DES OFFRES DE PRESTATION DE SERVICE**

**Yaoundé, du 05 Au 06 Juillet 2019**



**Dans le Centre de Formation de la N2D Sarl,  
Sis à SCDP NSAM, Avenue Joseph Onambélé Mbozoa,  
Immeuble INNOV'A, à côté de la station service GULFIN**

### **1. Pourquoi cette formation ?**

Au Cameroun, comme dans la plupart des pays africains, de nombreuses activités sont mises en place en vue d'accélérer le développement économique et social aussi bien personnel que collectif. Ces activités sont initiées soit par les entités étatiques, les entreprises privées, les ONG nationales ou internationales, ou encore les organisations internationales. Ces initiatives appellent bien souvent la contribution d'autres intervenants en qualité de prestataires de biens et de services.

Face à un environnement de plus en plus concurrentiel, les entreprises qui ont pour principal domaine d'activité les travaux publics et les prestations de services développent en leur sein une direction des offres et marketing. Cette direction s'occupe au quotidien de préparer et répondre aux différents appels d'offres qui constituent la survie de l'entreprise en cas d'adjudication.

En règle générale, le recrutement de prestataires se fait sur une base concurrentielle. Pour les clients, le montage des dossiers d'appel d'offres et appels à propositions ainsi que l'évaluation des propositions reçues assurent l'obtention de la meilleure prestation technique au moindre coût.

Pour ces prestataires, il est important de maîtriser le processus de recherche d'opportunités de prestation pour construire une bonne base clientèle, de monter des offres qui répondent efficacement aux besoins des clients à un juste prix, et en interne, d'avoir des mécanismes d'évaluation qui permettent d'éprouver leurs propositions techniques et financières avant la soumission. Les marchés se gagnent sur la base d'un savoir-faire en la matière.

Cette formation est conçue pour permettre aux professionnels du recrutement et aux pourvoyeurs de prestations de connaître les bonnes pratiques afin d'améliorer leur efficacité.

### **2. Objectifs et contenu de la formation**

#### **Objectifs**

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

- Maîtriser la rédaction des Termes de Référence ;
- Connaître monter un dossier administratif, une offre technique et financière ;
- Pouvoir élaborer un calendrier d'activité ;
- Maîtriser le processus d'évaluation technique et financière d'une offre.

## Contenu

### Module 1 : *Rédaction des Termes de Référence (TdR)*

- Structuration des TdR – Qualité d'un bon TdR.

### Module 2 : *Elaboration d'un calendrier d'activité*

- Notion de planification des activités dans une offre – Maîtrise des différents types d'offres.

### Module 3 : *Montage d'un dossier administratif, d'une offre technique et financière*

- Interprétation des Termes de Référence – Observations et suggestions sur les Termes de Référence – Compréhension des Termes de Référence – Rédaction de la méthodologie – Montage d'un budget estimatif de la mission – ventilation des coûts par activité – ventilation de la rémunération par activité – frais remboursable par activité – frais divers.

### Module 4 : *Evaluation technique et financière d'une offre*

- Choix du type de notation - Elaboration de la notation – Critères d'évaluation d'une offre technique et financière.

## 3. Cibles

Cette formation s'adresse aux organisations et personnes physiques (consultants) impliquées dans les processus d'appels d'offres et de propositions, aussi bien en qualité de prestataire qu'en qualité de fournisseurs. Notamment les :

- Consultants individuels ;
- Cabinets d'études et autres entreprises de prestation de services ou de fourniture de biens ;
- Cabinets de conseils ;
- Fonctionnaires impliqués dans le processus de marchés publics (recrutement de prestataires et gestion des marchés) ;
- ONG nationales ou internationales fournissant des prestations ;
- Agences internationales fournissant des prestations ;
- Les Spécialistes d'achats.

Les principaux bénéficiaires sont : Devenir experts en montage des offres techniques et financières dans les domaines variés, devenir spécialiste d'évaluation et d'analyse des propositions techniques et financières, devenir point focal spécialisé dans la conception des dossiers d'appel à proposition/ manifestation, avoir les techniques de compréhension des TdR en tant qu'expert.

## 4. Equipe de formation

Consultants/ Experts expérimentés de la N2D sarl.

## 5. Organisation de la formation

La formation se déroulera en deux (02) phases: **une phase théorique de 16 heures** réparties en deux (02) jours (**Vendredi et Samedi**) et **une phase pratique** en entreprise (étude de cas individuel) suivant un planning consensuel entre les participants d'une durée d'un (01) mois (**rencontre et échange pendant la rédaction d'un dossier d'offre à déposer 1 mois après la phase théorique**).

## 6. Coût de la formation et mode de paiement

Eléments	Etudiant	Professionnel
Frais d'étude de dossier (non remboursable)	10 000FCFA/Participant	10 000FCFA/Participant
01 Participant	60 000FCFA/Participant	120 000FCFA/Participant
A partir de 05 Participants (pour les entreprises/ONG)	-	110 000FCFA/Participant

Période de paiement des frais de la formation : **Avant le début de la formation.**

Paiement par chèque ou en espèce contre reçu auprès du comptable de la N2D Sarl.

Toutefois, les frais d'étude de dossier peuvent être payés par Express Union au Nom de **N2D Sarl s/c ESSONDO Marlyse Emmanuella Tél 242.85.50.20** ou en espèce contre reçu auprès du Comptable de la N2D Sarl.

**N.B :** Chaque reçu doit obligatoirement être validé par l'Assistante Administrative, chargée de la formation.

## 7. Nombre de participants maximum

Le nombre maximum de participants pour cette session de formation est de **30 personnes**. Les places seront attribuées aux premiers dossiers remplissant les critères requis.

## 8. Logistiques et autres dispositions

La N2D Sarl offre à chaque participant les outils et autres dispositions suivants :

- Espace doté de connexion wifi ;
- Chemise complet (cahier, crayon à bille, crayon gomme) ;
- Une pause déjeuner les jours de la phase théorique ;
- Des experts de domaines divers pour les cas pratiques ;
- Un CD-ROM remis à chaque participant (éléments de cours, rapports) ;
- Attestation de participation délivrée à chaque participant.

**N.B :** Pendant les études de cas, chaque participant prendra en charge tous les coûts liés à la descente de terrain (transport, déplacements, perdiems).

## 9. Procédure d'inscription

La fiche de candidature est téléchargeable dans le site Web : [www.n2d-cameroun.com](http://www.n2d-cameroun.com).

Le dossier complet doit parvenir à la N2D Sarl au plus tard le **21 Juin 2019** soit par voie électronique à 23H 59 mn, soit en copie physique au siege de la N2D, sise à NSAM-SCDP à 16H30 mn.

E-mail: [secretariat@n2d-cameroun.com](mailto:secretariat@n2d-cameroun.com) avec copie à [direction@n2d-cameroun.com](mailto:direction@n2d-cameroun.com)

Pour toute demande d'informations, bien vouloir vous adresser à **Mlle FASSI Rosine Tél : 00237.242.85.50.20/ 652.30.72.49** ou écrire à [info@n2d-cameroun.com](mailto:info@n2d-cameroun.com).