

FORMATION

AUTRES FORMATIONS

- ✓ ANNEE 2015
- ✓ ANNEE 2014
- ✓ ANNEE 2013
- ✓ ANNEE 2012
- ✓ ANNEE 2011
- ✓ ANNEE 2010

**CELLULE ETUDES ET DEFINITION
DES POLITIQUES**

PIECE JOINTE

- *Formation des entreprises membres de la Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) le 14 août 2015 à la Maison de l'Entreprise*

Dans le cadre du renforcement des capacités des PME/PMI en marchés publics, initié par la Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) en collaboration avec l'Autorité Nationale de Régulation des Marchés Publics (ANRMP) et la Direction des Marchés Publics (DMP), s'est tenue le vendredi 14 août 2015 à la Maison de l'Entreprise sise au Plateau, une session de formation.

Le module qui avait pour thème : « **La préparation des soumissions en réponse aux dossiers d'appels d'offres : le montage d'une offre financière** » a été développé par Monsieur KOUA Béa Pierre, Chargé d'Etudes à la Direction des Marchés Publics (DMP).

Les objectifs recherchés étaient de connaître et savoir déterminer la nature des prix dans les marchés publics, et d'être en mesure de proposer un prix concurrentiel pour être attributaire d'un marché public.

Son intervention s'est articulée autour de trois parties à savoir :

- 1. La nature des prix d'un marché et documents contractuels**
- 2. Eléments de comparaison des offres dans chaque nature de prix**
- 3. Détermination du prix global et forfaitaire et élaboration du bordereau de prix unitaires.**

Le formateur a commencé par définir le prix comme étant l'estimation monétaire de la valeur d'un bien ou d'un service en vue de la vente ou de l'achat.

Il a en outre précisé que le prix est censé prendre en compte les frais, charges et dépenses liées à l'exécution du marché, y compris les impôts, les droits de douane et taxes ainsi que la redevance de régulation de l'ANRMP, sans oublier les bénéfices escomptés par l'entreprise.

M. KOUA a par ailleurs fait remarquer que certains marchés peuvent être exonérés de taxes et impôts.

Dans le premier point de sa présentation, le formateur a décomposé la nature des prix d'un marché public en trois catégories.

le fournisseur ou le prestataire est rémunéré pour tout ou une partie des travaux, fournitures ou services.

Deuxièmement, **les marchés à prix unitaires** pour lesquels les prix sont fixés pour une nature ou un élément de travaux fournitures ou services. Il a noté que le montant à régler est déterminé en application des quantités exécutées ou livrées.

Troisièmement, **les marchés rémunérés au temps passé**, marchés à prix unitaire pour lesquels le prix unitaire est établi sur une base temporelle.

Le conférencier a ensuite précisé que le descriptif est contractuel pour les marchés à prix global et forfaitaire, tout comme le bordereau des prix unitaires est contractuel pour les marchés passés sur prix unitaire.

Les deux derniers points ont été présentés dans une phase pratique. Cela à travers la détermination du prix global et forfaitaire, l'élaboration du bordereau des prix unitaires, l'estimation du prix de vente par la méthode du déboursé sec et l'estimation d'un prix par la méthode dite des ratios ou des coefficients.

Les questions et échanges qui ont suivi ont permis aux huit (08) participants de renforcer leurs capacités en matière de montage d'offre financière.