

Lieu  
ParisDurée  
2 semainesDates  
du 04/12/2017  
au 15/12/2017Prix  
Option 1 Option 2  
5 000 € 5 980 €**Pour qui ?**

Acheteurs et rédacteurs de marchés souhaitant maîtriser l'ensemble des règles et procédures liées aux marchés publics et mettre en œuvre les outils et techniques d'achat applicables à l'ensemble de la chaîne d'acquisition, allant de l'analyse du besoin au suivi des marchés.

**PRÉAMBULE**

L'acheteur public généraliste a pour mission principale de contribuer à l'efficacité économique et environnementale de la commande publique et d'assurer la sécurité juridique des procédures de passation. L'acheteur public généraliste élabore et gère les procédures de passation des marchés en vue de satisfaire les besoins de l'autorité contractante publique. Il rédige les pièces constitutives du dossier de consultation et organise la mise en concurrence en vue de l'obtention des offres et de l'attribution du marché, dont il assure la gestion et pilote l'exécution. L'acheteur public généraliste est un acteur incontournable en termes d'optimisation des coûts et d'amélioration de la performance des achats. Sa fonction exige la connaissance des règles et techniques de l'achat public pour satisfaire aux enjeux de régularité et d'efficacité des actes d'achats passés par l'autorité contractante.

**PRÉ-REQUIS**

- Être spécialiste en passation des marchés, acheteur ayant une pratique de l'achat public ou ayant une expérience dans le métier d'acheteur.
- Avoir participé à au moins 2 sessions de formation au CIFOPE ou ailleurs (Passation et gestion des marchés publics : de la rédaction des DAC / DP au suivi et contrôle de l'exécution et Audit et contrôle des marchés publics ...).
- Présenter un dossier de candidature qui sera examiné par l'équipe pédagogique CIFOPE.

**OBJECTIFS**

- Gérer les principales procédures liées aux marchés publics.
- Appliquer les méthodes, les outils et les techniques de l'achat, notamment dans les domaines de :
  - l'analyse des besoins et la rédaction des cahiers des charges techniques et administratifs
  - l'analyse du marché fournisseur et l'identification des forces concurrentielles
  - la méthodologie et la bonne pratique de l'analyse des candidatures et des offres
  - l'analyse des prix et des coûts
  - la préparation et la conduite de négociations d'achats
  - la gestion et le pilotage de l'exécution des marchés publics
- Contribuer à la performance économique et environnementale de l'achat public.

**ORGANISATION DU CYCLE****10 jours**

- 6 modules sur 8 jours.
- 2 jours exercices et tests.

**THÈMES ET MODULES PÉDAGOGIQUES****1<sup>er</sup> Module****MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS : PRÉPARATION, PASSATION ET EXÉCUTION****Objectifs**

- Définir le champ, le périmètre et le domaine de la commande publique. Connaître et différencier les différentes étapes. Déterminer les différents types de procédures de passation de marchés publics. Élaborer, mettre en œuvre et gérer de façon sécurisée l'ensemble des procédures d'appel à la concurrence. Rappeler le cadre juridique des marchés publics.

**Rappeler le cadre juridique des marchés publics**

- Les principes fondamentaux de l'achat public. Définition des marchés publics et des accords-cadres. Les différentes formes de marché.

**Définir le besoin**

- Le mode de dévolution : obligation d'allotir. Les spécifications techniques : définition et utilisation. L'approche normative et / ou fonctionnelle. La forme des prix et la durée du marché. L'introduction de variantes (options obligatoires). Définir les critères de performance attendus : candidature et offre. L'évaluation quantitative et financière : le coût global, les unités opérationnelles, l'évaluation annuelle des besoins.

**Étudier les différents types de procédures de passation**

- La procédure selon le type de marchés de travaux, fournitures et services. Les demandes de renseignements et de prix (facture pro-forma, demande de consultation).

**Analyser les candidatures et des offres**

- De l'attribution du marché à la notification. Identifier les clauses financières d'un marché public.

**Appréhender les procédures de recours contentieuses et transactionnelles**

- Le recours hiérarchique. Le recours amiable. Le recours juridictionnel.

**2<sup>e</sup> Module****SE POSITIONNER COMME ACTEUR DE LA PERFORMANCE DU PROCESSUS ACHAT PASSATION ET EXÉCUTION****Objectifs**

- Définir le rôle et la contribution de l'acheteur dans le développement et la mesure de la performance juridique et économique des différentes phases du processus achat et dans la maîtrise des enjeux du portefeuille des achats de l'autorité contractante.

**Définir le processus achat de l'autorité contractante**

- La finalité du processus achat de l'autorité contractante. Les phases-clés du processus achat de l'autorité contractante. Le rôle et la contribution des acteurs du processus achat de

l'autorité contractante. L'organisation et les procédures de la fonction achat de l'autorité contractante. Les moyens et les ressources de la fonction achat de l'autorité contractante. Les coûts et les délais internes liés au processus d'acquisition. Le mode de pilotage et de contrôle de la fonction achat de l'autorité contractante. Le plan de progrès lié à l'organisation et au fonctionnement du processus achat de l'autorité contractante.

**La maîtrise des enjeux des achats de l'autorité contractante**

- Caractériser l'activité des achats de l'autorité contractante. Définir la typologie et les modalités de gestion des besoins d'achats de l'autorité contractante. Identifier et évaluer les contraintes et les risques liés aux achats de l'autorité contractante. Visualiser et analyser le portefeuille des achats de l'autorité contractante. Contribuer au plan de progrès lié aux enjeux du portefeuille des achats de l'autorité contractante.

**Le traitement des achats de l'autorité contractante**

- Procéder à l'analyse des besoins. Procéder à l'analyse du marché fournisseur. Élaborer le plan stratégique des achats. Assurer l'expression des besoins d'achats. Élaborer le dossier de consultation. Sélectionner les candidats ou les fournisseurs. Analyser et comparer les offres des candidats / fournisseurs. Préparer et conduire la négociation avec les fournisseurs. Rédiger et notifier le contrat d'achat. Surveiller et contrôler l'exécution du contrat d'achat. Évaluer la satisfaction des besoins et la performance des fournisseurs. Contribuer au plan de progrès lié à l'optimisation des modalités de traitement des achats de l'autorité contractante.

**La mesure de la performance de la fonction achat**

- Les modalités de mesure de la performance des achats. Les domaines de mesure de la performance des achats. Les objectifs de la performance des achats. Les indicateurs et les outils de mesure de la performance des achats. Le tableau de bord de la performance des achats. Contribuer au plan de progrès lié au développement et à la mesure de la performance des achats de l'organisme.

**3<sup>e</sup> Module****CARACTÉRISER LES BESOINS ET LES MARCHÉS FOURNISSEURS****Objectifs**

- Analyser et mettre en adéquation les données liées aux besoins de l'autorité contractante et les données liées au marché fournisseur en vue d'identifier les leviers d'achat à mettre en œuvre dans le cadre de la stratégie d'achats et d'optimiser la performance économique des achats de l'autorité contractante.

**Caractériser les besoins**

- Situer les achats dans l'organisation. Analyser les achats.

**Caractériser les marchés fournisseurs**

- Connaître les fournisseurs. Connaître les produits / services achetés.

**Mettre en œuvre des leviers d'action combinant les besoins, et le marché fournisseurs**

- Identifier les forces et faiblesses. Identifier les axes d'efforts. Les critères de choix et leur pondération au service de la performance de l'achat. Identifier et mesurer les gains (prévus, réels). Identifier des pistes d'innovation et de simplification y compris en exécution. Utiliser le retour d'expérience pour mieux acheter.

**4<sup>e</sup> Module****RÉDIGER LE DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES****Objectifs**

- Maîtriser les différentes méthodes d'expression des besoins et de rédaction du cahier des charges en vue d'optimiser la satisfaction des besoins de l'autorité contractante en fonction de critères de performance prédéfinis et de rédiger les pièces administratives associées.

**5<sup>e</sup> Module****ANALYSER ET OPTIMISER LES PRIX ET LES COÛTS DANS LES MARCHÉS PUBLICS****Objectifs**

- Maîtriser les différentes composantes contribuant à la constitution et la formation des prix et des coûts en vue de contribuer à l'optimisation économique des offres et du coût global des achats, en prenant en compte le cycle de vie des biens et services.

**6<sup>e</sup> Module****ANALYSER LES CANDIDATURES ET LES OFFRES ET RÉDIGER LE RAPPORT DE CHOIX****Objectifs**

- Procéder à une sélection efficace des candidatures et à un choix pertinent des offres à l'aide de critères appropriés et de grilles d'analyse sécurisées et rédiger le rapport de présentation en vue de l'attribution du marché, en valorisant la conformité juridique de la procédure de passation mise en œuvre et les résultats obtenus au regard de la performance économique attendue.

**7<sup>e</sup> Module****METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DANS L'ACHAT PUBLIC****Objectifs**

- Acquérir des méthodes pour préparer et conduire une négociation d'achat public en utilisant, de façon constructive, efficace et éthique, les outils et les moyens dont dispose l'acheteur public.

**8<sup>e</sup> Module****ASSURER LA GESTION DES MARCHÉS ET LE PILOTAGE D'EXÉCUTION DES ACHATS PUBLICS****Objectifs**

- Optimiser l'exécution des marchés par la mise en œuvre appropriée des dispositions prévues par les pièces constitutives des marchés dans le cadre d'une organisation maîtrisée de la gestion administrative, technique et financière des marchés publics et dans une logique de prévention des risques et des litiges et de maîtrise de la relation fournisseur.

Lieu  
ParisDurée  
2 semainesDates  
du 04/12/2017  
au 15/12/2017Prix  
Option 1 Option 2  
5 000 € 5 980 €**Pour qui ?**

Acheteurs et rédacteurs de marchés souhaitant maîtriser l'ensemble des règles et procédures liées aux marchés publics et mettre en œuvre les outils et techniques d'achat applicables à l'ensemble de la chaîne d'acquisition, allant de l'analyse du besoin au suivi des marchés.