CURSUS ACHETEUR PUBLIC

Maîtriser les nouvelles pratiques de la commande publique

8 JOURS, 56 HEURES

MARCHÉS PUBLICS

CODE : GCU09

Objectifs de la formation

Monter en puissance sur son métier d'acheteur public

Mettre en pratique l'ensemble des modifications réglementaires et les changements de pratiques du métier d'acheteur public

Savoir négocier

Parmi nos formateurs

- **BOUSSEAU Roland**
  Consultant formateur en achats publics,
- **LAROCHE Cyril**
  Avocat à la Cour,
  CYRIL LAROCHE AVOCATS
- **MATHIEU Tiphaine**
  Avocat à la Cour,
  MATHIEU / VERNET AVOCATS
- **ROBERT Katherine**
  Consultante - Formatrice,
  CMP

Public concernés

- Agent et cadre du secteur public amené à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ; Maître d'ouvrage d'opérations de logement ; Élu et décideur des collectivités locales

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Module 1 - Assurer un achat public performant - 1 jour

Maitriser les fondamentaux du processus d'achat et de la profession d'acheteur

- Profession acheteur : profil, formation et compétences des responsables achats au sein des collectivités
- Comprendre l'émergence des besoins et les corréler aux types d'achats
- Appréhender les enjeux de la dématérialisation et leurs incidences

- Retour d'expérience sur les bonnes pratiques

Comment organiser le sourcing : de la demande interne à la commande

Déployer les mécanismes du processus achat

Anticiper les grands défis qui attendent la fonction Achat dans le secteur public

- Connaître les nouveaux outils contractuels, réussir à acheter moins cher selon ses besoins et cerner les composantes de la Performance achat

Intégrer la place de la négociation dans les marchés publics : connaître les meilleures techniques et procédures

Module 2 - Sourcing dans les marchés publics : mettre en place une stratégie de sourcing fournisseurs - nouveauté - 1 jour

Revenir sur la réglementation autour du sourcing fournisseurs dans les marchés publics

Comprendre les bénéfices du sourcing pour l'acheteur

Mettre en place une stratégie de sourcing fournisseurs

- Présentation et définition de différentes méthodes : étude de marché, benchmark, veille
- Établir des critères de recherche : localisation, coût, innovation etc.
- Définir avec précision son besoin d'acheteur
- Apprendre à définir son besoin en fonction de l'offre : segmenter ses achats

Communiquer avec les différents fournisseurs

Module 3 - Comprendre le code de la commande publique - 2 jours

Maîtriser la préparation d'un marché public : définir les besoins, réussir à fixer le prix et la bonne durée du marché

Réussir à sécuriser la passation du marché public

- Faire le choix de sa procédure et savoir dématérialiser en toute sécurité sa procédure
- Bien choisir l'offre la plus avantageuse économiquement
- Connaître les règles de publicité, sélectionner les candidats et savoir constituer un Document Unique de Marché Européen ou DUME

Mener une bonne exécution du marché public

- Sécuriser le paiement du titulaire du marché, assurer la cession et le nantissement de créances
- Assimiler la procédure de paiement des sous-traitants : connaître les régimes de l'acceptation et de l'agrément
- Intégrer les conditions de passation et d'exécution des avenants

Module 4 - Dématérialisation des marchés publics - 1 jour

Retour sur les principaux aspects de la dématérialisation

- Établir la liste exhaustive des documents concernés par la dématérialisation
- Analyse et explication des textes et jurisprudences en vigueur

Maîtriser les principes de sécurité et confidentialité préalables à toute procédure de dématérialisation

- Quels éléments de sécurisation sont à prévoir
- Préserver la confidentialité et l'intégrité des échanges
- Garantir la traçabilité des événements, la consultation des éléments de preuves et la présomption de preuves
- Assurer la confidentialité des informations transmises

Quels sont vos devoirs et vos obligations dans le cadre d'une procédure de dématérialisation

- Clarifier le périmètre de la dématérialisation : avis d'Appel Public à la Concurrence (AAPC) et Dossier de consultation des Entreprises (DCE)
- Quelles sont les obligations apportées par l'ordonnance de juillet 2015 et par son décret d'application de mars 2016
- Quelles sont obligations des entreprises soumissionnaires

Module 5 - Passer vos marchés avec le DUME (Document Unique de Marché Européen) - 1 jour

Comprendre le DUME et connaître ses objectifs

- Le DUME, un nouvel instrument juridique facilitant la relation acheteur/prestataire
- Décrypter le règlement d'exécution (UE) 2016/7 de la Commission du 5 janvier 2016
- Simplifier la procédure : supprimer l'obligation de produire des documents relatifs aux critères d'exclusion et de sélection

Identifier les différentes rubriques du DUME : informations pratiques, critères de sélection et d'exclusion, etc.

Appréhender les cas spécifiques au DUME

- Comment gérer un marché alloti avec des critères de sélection variables
- Quelles sont les possibilités de réutilisation des informations fournies dans le cadre du DUME

Comment bien remplir le DUME

Le DUME et les enjeux de la dématérialisation

Module 6 - Négocier vos achats publics - nouveau code - 1 jour

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Connaître le cadre réglementaire autour de la négociation
- Comprendre l'influence des types de relations sur une négociation
- Connaître des styles de négociations

Préparer sa négociation

- Élaborer une stratégie de négociation en amont
- Faire un inventaire des points forts / points faibles du contexte / de la situation d'achat

- Fixer des objectifs sur les attendus de la négociation : objectifs réalistes, objectifs chiffrés, objectifs classés par ordre de priorité, objectif idéal, définir un point de rupture

Comment se déroule une négociation

- Identifier les différentes phases : questions-réponses, reformulation, propositions, argumentations-réfutations, bilan, concrétisation

Connaitre et savoir utiliser différentes tactiques de négociation

- Des exercices de mises en situation sont prévus pour chacune de ces phases

Conclure la négociation : formuler et enregistrer les accords

La formation est ponctuée de mise en situation pratique, les stagiaires joueront tour à tour le rôle d'acheteur ou de vendeur

Module 7 - Soutenance - 1 jour

Examen de fin de cursus

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.