LES FORMATIONS la gazette

ACHATS PUBLICS : ACHETER AU MEILLEUR PRIX

Maîtriser les coûts des prestations achetées

2 JOURS, 14 HEURES

MARCHÉS PUBLICS

CODE : GMP21

Objectifs de la formation

- Faire le lien entre techniques d'achats et budget
- Identifier les conséquences budgétaires de vos choix dans les différentes phases de vos marchés
- Obtenir les clés pour réussir l'optimisation de vos coûts
- Améliorer l'efficacité de vos achats

Animée par

- BOUSSEAU Roland
  Consultant formateur en achats publics,

Public concernés

- DGS ; Responsables finances locales ; Directeur des Achats ; Acheteur public ; Responsable /Chargé gestion administrative et budgétaire ; Contrôleurs financiers et budgétaires ; Toute personne en charge de l'exécution et la passation des marchés publics

Dates

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.

JOUR 1

Accueil des participants

Appréhender les incidences budgétaires des erreurs de passation des marchés

- Comment repérer les surcoûts : les indices révélateurs
- Identifier les domaines de source d'économie : expression du besoin, compréhension de la réglementation et des prix, négociation
- Les outils et techniques à disposition pour maîtriser vos achats : le questionnement, les analyses fonctionnelles, les analyses des risques et les analyses de valeur et comment élaborer le CCTP

Assurer une bonne compréhension et évaluation des prix

- Savoir comment un titulaire bâti son prix : dilemme entre bon prix et bonne marge
- Procéder à une bonne analyse des prix et des coûts : valeur des référentiels, coûts propres à l'entreprise et à l'affaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

- Appréhender les impacts du contexte dans un marché vendeur ou acheteur
- Déterminer la nature des prix : unitaires ou forfait
- Mesurer l'évolution des prix et ses modifications : cas des prestations nouvelles et des avenants

Fin de journée

JOUR 2

Accueil des participants

Réussir l'optimisation de vos coûts par la négociation

- Connaître le domaine d'application de la négociation : quand et comment négocier et quels résultats attendre
- Mesurer la part négociable : peut-on tout négocier et avec tout le monde
- Suivre le bon déroulement d'une négociation : la concertation, la préparation, l'opposition et la formalisation de l'accord
- Faire le bon choix de l'attributaire : offre définitive et critères de choix

Maîtriser le cadre réglementaire et les clauses contractuelles pour mieux piloter vos coûts

- Traduire l'expression du besoin : sourcing, benchmarking, la concertation et le recensement
- Choisir la procédure la plus adaptée : les achats groupés, échelonnés, individuels et les nouveaux outils numériques
- Analyser les clauses de paiement et de financement : avances, acomptes, nantissement et primes
- Gérer les clauses contraignantes : pénalités, délais, garanties,...

Fin de journée