



Fiche qualité

«Optimiser les achats FCS »

Titre en voie d'enregistrement au répertoire spécifique.

1 Prérequis :

Acheteur public en poste ou en devenir.

Etudiant : niveau M1 minimum.

2 Modalités de sélection :

Sur dossier et sur entretien (vérification du niveau afin de ne pas mettre le stagiaire en échec)

3 Modalités pédagogiques :

Formation en présentiel / support en ligne.

Méthode Accelerated Learning[®]. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

Support de cours et outils fournis.

4 Passerelles/débouchés

Possibilité d'intégrer ce bloc de compétences dans le diplôme « manager de l'achat public » (bloc de compétence économie de l'achat)

Débouchés : acheteur public, juriste achats public, prescripteur achats public, manager de l'achat public.

5 Savoir visés :

A l'issue de la formation les stagiaires devront

- savoir quelle est l'utilité de l'approche économique dans l'achat public
- avoir compris les concepts de coûts, et ses déclinaisons (variables, fixes, initiaux, récurrents) et le fonctionnement de la marge,
- connaître et utiliser les notions fondamentales et le vocabulaire associé: coût, prix, coût cible, coûts fixes, coûts variables, inducteurs, unités d'oeuvre
- avoir assimilé la notion de coût cible, et d'approche prix/approche coûts
- savoir réaliser une mini décomposition des coûts
- savoir déterminer les inducteurs dans des cas simples
- assimiler les notions de coûts de possession, de coût complet, et accessoirement de coût responsable
- pouvoir ensuite utiliser correctement les critères d'attribution, les choisir correctement et les noter correctement.
- savoir optimiser les achats par l'approche économique dans les relations "exigences->coûts de possession" et "valeurs -> critères"
- avoir compris les conditions d'utilisation des plans de progrès
- connaîtront les cas d'emplois
- comprendre les modifications et les implications dans les règlements de consultation de la procédure concurrentielle avec négociation, ou l'application de ces principes dans le cadre de MAPA ou de PCN
- connaître les principales procédures négociées, et
- savoir mettre en œuvre les différentes étapes de négociation
- pouvoir identifier les différentes étapes d'une négociation
- connaître les enjeux de la préparation et les appliquer
- savoir identifier la nature des informations à collecter pour la préparation d'une négociation.
- et à partir des échanges, savoir réaliser un rendu détaillé avec les différentes étapes de la négociation.
- savoir Identifier les 4 cibles d'une expression de besoin réussie
- pouvoir combiner ces 4 cibles dans un CDC réussi
- savoir identifier quels sont les normes et les labels qui sont intégrables au niveau des CCTP
 - o ceux qui sont intégrables au niveau de la candidature
 - o et enfin ceux qui ne sont pas intégrables dans un DCE.
 - o si ils sont intégrables, savoir les intégrer et/ou chercher les équivalences
- Connaître les différentes définitions :
 - o Fonctions d'échanges/Fonctions de services
 - o CRINIFLEX
 - o Taux d'échanges
 - o Les différents niveaux de flexibilité applicables aux marchés publics
- savoir rédiger sous forme fonctionnelle un CDCF de prestation et de bien d'équipement
- pouvoir comprendre l'importance de la flexibilité intellectuelle dans l'expression de besoins
- connaître les différentes étapes d'une analyse des offres efficace et surtout efficiente
- savoir rédiger les documents dans l'état de l'art pour une telle analyse.
- savoir trouver les éléments fonctionnels,

- savoir réaliser un cahier des charges efficace et compréhensible par les fournisseurs
- connaître les sources des études de marché phase 1,
- connaître les différents sujets à aborder
- savoir réaliser une étude de marché phase 1
- pouvoir construire une stratégie opérationnelle de marché en relation avec l'étude de marchés
- savoir ce qu'est un fournisseur de référence
- A partir du cahier des charges, savoir réaliser un sourcing opérationnel des fournisseurs de référence (en utilisant des outils classiques (RFI, SWOT, REX) en s'assurant de leur capacité à répondre au marché.
- savoir ce qui est possible de faire de manière juridiquement acceptable (et non acceptable) en matière de sourcing vis-à-vis des projets en cours et des fournisseurs de référence
- pouvoir appréhender les bases d'analyse de la valeur
- savoir interroger un fournisseur en mode sourcing le tout en prenant en compte les contraintes légales et les précautions juridiques proposées par le Code de la Commande publique
- pouvoir gérer la relation avec les fournisseurs pour collaborer sur le long terme dans l'optimisation des marchés à venir
- maîtriser les 3 modes de négociation les plus classiques,
- acquérir les bases de la résolution de conflit
- savoir s'adapter et adapter leur comportement aux 3 modes de négociation.
- identifier les modes de négociation les plus appropriés à leurs propres profils de négociateur et savoir adapter ce profil aux circonstances.
- connaître les concepts de l'écoute active et de la recherche de l'intérêt de l'autre
- savoir mettre ces concepts en œuvre
- et savoir évaluer le travail personnel sur le profil de négociateur pour y arriver.
- connaître les différents leviers d'une négociation concurrentielle d'attribution
- savoir préparer une négociation concurrentielle facile
- pouvoir maîtriser l'entretien de négociation concurrentielle pour atteindre les objectifs en tenant compte des contraintes imposées par le Code
- savoir repérer les signaux d'approbation et savoir trouver le bon timing vis-à-vis de son interlocuteur en respectant les intérêts de l'entreprise ou de l'organisation.
- connaître les principaux écueils des critères liés aux moyens et à la candidature
- savoir identifier les critères liés à la candidature, et sauront choisir quand les utiliser en critère de sélection des candidatures, ou en critères d'attribution
- pouvoir séparer conformité et critère de sélection des candidatures
- comprendre et appliquer correctement la notion de la "valeur interne"
- savoir mettre en œuvre les grilles d'analyse de la conformité
- savoir repérer les points sur lesquels un apport de valeur interne est utile
- pouvoir se donner une fourchette de valeur associée
- auront compris les notions de coût de possession et les valeurs externes
- auront compris le lien entre prix, écarts de coûts de possession, écarts de valeurs externes, écarts de valeurs internes, et coûts de possession
- sauront faire une pondération économiquement intelligente avec ces écarts
- connaître la jurisprudence sur le prix

- et auront compris l'intérêt de la formule
- savoir construire un scénario prix,
- savoir appliquer la formule inversement proportionnelle
- savoir ce qui est possible "juridiquement" en matière de notation (y compris les nouvelles jurisprudences...)
- mais sauront ce qu'il convient de faire "économiquement"
- et auront compris la relation entre écart de note et écart de valeur
- puis sauront noter en écart de valeur
- connaître les cas d'emplois et les limites de l'approche en coût complet
- et sauront utiliser cette approche seule dans les cas où seul le coût de possession est discriminant
- ou sauront panacher cette méthode dans les autres cas
- Saisir le rapport entre les inducteurs de coûts et les exigences, et leur mode d'action
- Savoir réaliser une décomposition des coûts, trouver les bons inducteurs, et gérer les exigences du CDC en fonction de cette décomposition
- savoir identifier ce qu'est un coût complet, et surtout à son utilité
- savoir utiliser les méthodes de calculs des coûts complets, savoir les utiliser
- pouvoir vérifier l'intelligence économique d'un projet, pondérer les futurs critères de choix, et noter les offres
- savoir ce qu'est un plan de progrès
- savoir mettre en œuvre l'appel au plan de progrès,
- savoir noter le plan de progrès,
- savoir gérer et négocier le plan de progrès
- savoir apprécier les impacts sur le profil de négociateur de la mise en œuvre d'un plan de progrès

6 Modalités d'évaluation et critères évalués

Quiz fin de module avec au moins 10/20 au questionnaire à choix multiples.

Le suivi du MOOC en ligne permettrait aux éventuels défaillants de se rattraper. Un nouveau QCM leur serait proposé et corrigé.

L'évaluation sur l'ensemble des compétences est alors réalisée à froid sur un dossier complet incorporant:

1. qualité et cohérence d'un dossier ou fiche présentant la stratégie achats incorporant les décisions prises y compris au regard de la politique achats de l'état ou de l'organisme.
2. qualité et cohérence d'une démarche de sourcing complète (analyse de marché libre, recherche de fournisseurs, présentation et discussion du projet et de ses exigences en amont, conformément au CCP R2211-1)
3. qualité et cohérence d'un cahier des charges fonctionnel de type CRINIFLEX avec évaluation des exigences négociables, incorporant a minima également un chapitre contexte et un chapitre contraintes (fonctions techniques)

4. qualité et cohérence d'un DCE optimisé avec grilles de réponses par critères (idem à celui auquel nous sommes en train de répondre)

5. qualité et cohérence d'une analyse économique amont (calcul du TCO, approches en analyse de la valeur des exigences et des coûts marginaux associés)

6. qualité et cohérence d'un compte rendu des négociations, multiaxes (donc y compris remise en cause des exigences techniques négociables) (ce point est non négociable sauf cas interdit pour la procédure concurrentielle avec négociation) incluant dossier de préparation et compte rendu final pour tous les candidats admis à négocier

7. qualité et cohérence d'une méthode d'analyse des offres de type valorisation économique sur les 3 axes d'analyse si cela s'applique (augmentation de la valeur interne, diminution du coût de possession, prise en compte d'externalités sociales et environnementales)

Modalités :

Fourniture d'un dossier.

Soutenance d'une heure en ligne devant le jury

Processus :

décision d'admission

ou

Admission sous réserve de complément écrit

ou

Ajournement (nouveau dossier obligatoire)

Admission avec réserve sur un des thèmes

