

FORMATION CAHIER DES CHARGES DANS LES ACHATS PUBLICS

Code : CDC PU

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

- Prescripteurs
- Acheteurs publics et privés.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les mécanismes d'élaboration des cahier des charges..

Méthodes pédagogiques :

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.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 : «L'acte d'achat, le rôle de l'acheteur, le rôle du prescripteur, l'importance du binôme »

Objectif du temps : Qui fait quoi ? Acheteur prescripteur : « si chacun fait le boulot de l'autre, cela fonctionne mal »

Quizz individuel : qui fait quoi ?

Résumé fourni :

- Le travail en binôme.

Temps 2: «Introduction au cahier des charges »

Méthode pédagogique : Exemples réels, de bons exemples et de plus absurdes.

Résumé fourni :

- Le rôle du cahier des charges.

Temps n° : «l'utilisation des normes et des labels»

Objectif du temps n° : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris ce qui est possible en matière de normes, de marques et de labels.

Cas pratique : quizz

Méthode du cas pratique : quizz fait par les stagiaires

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- Les normes dans les Cahiers des charges
- Les labels dans les cahiers des charges
- Les marques

Temps 4 : « Le cahier des charges techniques. »

Objectif de ce temps

Comment faire un CDCT cohérent.. ?

Quels sont les pièges à éviter (obligation de moyen, obligation de résultat...)

Comprendre comment fonctionne le template de cdc technique fourni par le formateur.

Cas pratique : Un CDC d'une pièce dessinée par le BE ... intérêts et dangers.

Résumé fourni :

- Le cahier des charges technique.

Jour 2

Temps 5 : Le cahier des charges fonctionnel

Objectif de ce temps : comprendre l'intérêt du CDCF

Définition

Un jeu du parapluie : les stagiaires donnent les contraintes du cahier des charges fonctionnel du parapluie, et le formateur fait une réponse qui convient au cahier des charges, mais pas aux stagiaires... objectif pédagogique : un parapluie, ça n'est pas que « un objet qui protège de la pluie »...il faut penser à tout ce qui entoure le strict besoin central.

Résumé fourni :

- Construire un CDCF
- Notions de contraintes, de flexibilité, de valeur d'échange
- Comprendre comment fonctionne le template de cdc fonctionnel fourni par le formateur.

Autre cas : le rangement de la salle de formation
Autre cas : l'achat d'un bien d'équipement.

Dans chaque cas, Reconstruire un CDCF en tenant compte des apports théoriques.

Temps 6 : repenser l'analyse des offres.

Objectif de ce temps : Passer de l'analyse du paraphrasage syntaxique à l'analyse des coûts induits.

Cas pratique : Analyse d'une réponse basée sur un CDC classique, et d'une réponse sur basée sur un CDCF.

Travail en sous groupe.

Résumé :

Les 3 temps de l'analyse des offres.

L'impact du CDCF sur le choix des critères d'analyse des offres.

Temps7 : Marier les 2 types de CDC: la technique du pivot.

Objectif de ce temps : Le mariage réussi d'un CDCT et d'un CDCF.

Exemple réel : la machine à bois. Un pivot réussi.

Résumé fourni :

- La technique du pivot.

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra (chez vous) :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.

2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite sur le site) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Voir le site. Si elle n'est pas inscrite, vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficiez des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Inscrit au catalogue de l'UCANSS
Voir directement avec ces organismes.

V2018