

FORMATION
DIMENSION ECONOMIQUE DE L'ACHAT PUBLIC
NIVEAU 1

Code : DIMECO 1 PU

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

- Acheteurs

Prérequis :

Maitrise des procédures MAPA et AO

Objectifs pédagogiques :

Comprendre comment intégrer un volet économique dans l'achat public, dans le respect du code des marchés publics.

Compréhension des enjeux, mise en place d'outils pratique
impact sur les pratiques actuelles (choix des critères, choix la pondération, impact sur le sourcil, calcul du prix de référence, initiation à l'analyse de la valeur, impact sur les indices, mise en œuvre du plan progrès...)

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.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

Outils Excel : matrice de sensibilité

ensemble des corrigés des cas sous Excel

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 : Pourquoi les notions économiques ?

- Objectif du temps 1 : comprendre les trois roues d'optimisation de l'achat public.

- Dans quel cadre et à quel moment du processus faut-il faire les analyses économiques ?
- Quelles modifications ont été mises en œuvre dans la réforme 2016 du code des marchés publics ?

Temps Didactique.

Temps 2 : «le coût»

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront vu :

- Les notions de coûts
- Les notions de coûts fixes, de coût variable
- Les notions de coûts initiaux et récurrents
- Les notions de coût marginal
- Les inducteurs de coûts
- L'axiome « structure de prix = structure de coût »
- Comment faire pour intégrer ces notions dans les cahiers des charges et les négos ?

7 Cas pratiques viennent accompagner le discours, du plus simple au plus compliqué. Tous sont corrigés sous Excel. Le fichier est transmis au stagiaire à l'issue

Temps 3 : «le prix »

- Objectif du temps 3 notions abordées :
 - o Le prix
 - o La marge
 - o Distinguer prix et coûts : Les outils spécifiques aux prix.
- Cas pratiques :
 - o La bouteille de badoit,
 - o Les experts immobiliers

Travail en groupe. Les cas sont corrigés sous Excel. Le fichier est transmis au stagiaire à l'issue.

Temps 3 : «le coût sur le cycle de vie

- Objectif du temps :
 - o La composition du coût sur le cycle de vie
 - o Les 9 intérêts d'une approche coût sur le cycle de vie
 - o Quel rapport avec les pénalités

Cas pratique du plus simple au plus complexe : achat alimentaire simple, les lampes, le bus....

Méthode du cas pratique : déterminer le TCO et les critères associés au choix de ces articles

Temps 4 : initiation à la notion économique dans le choix d'une offre économiquement plus avantageuse

Ce temps permet de :

- Comprendre comment la démarche TCO peut permettre d'identifier des critères pertinents.
- Apprendre à pondérer correctement les critères avec une réelle approche économique sur le coût sur le cycle de vie. Application aux survaleurs.
- Apprendre à les noter de manière réellement économique.
- Présentation de l'outil Excel : matrice de sensibilité

Nombreux cas pratiques en groupe. La matrice de sensibilité est donnée sous deux formats dans le fichier Excel qui est fourni au stagiaire.

Temps 5 La variation des prix : les indices.

À l'issue de ce temps, les stagiaires acquièrent la compréhension des cas d'emploi d'indice de revalorisation des prix

- Introduction aux notions de volatilité
- Introduction aux notions de productivité
- Introduction aux notions de plans de progrès
- La formule de révision de prix optimale.

Cas d'application.

Temps 6 : introduction à la notion de plan progrès

À l'issue de ce temps, les stagiaires acquièrent la compréhension du fonctionnement d'un plan progrès.

Cas pratique : les stagiaires reconstituent le fonctionnement d'un plan progrès sur plusieurs années

Partie théorique :

- quels impacts dans le CCAP CCTP ?
- Comment noter un plan progrès ?
- Comment appeler un plan progrès ?
- Comment définir un plan progrès clé en main ?

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 jusqu'à 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, jusqu'à 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 :

IGPDE (deux fois par an)
CFPA
Inscrit au catalogue de l'UCANSS (plusieurs fois par an)
Voir directement avec ces organismes.