

FORMATION ASPECTS ECONOMIQUES DES MARCHES PUBLICS NIV 2
--

Code : AEMP 2

Durée : 3 jour(s)

Population cible :

Acheteurs
Prescripteurs
Acheteurs publics
Juristes

Prérequis :

Avoir suivi la formation « initiation aux notions économiques des marchés publics niveau un »

Ou

Très bien connaître les notions de décomposition des couts, des prix et maîtriser les notions de critères de l'offre économiquement la plus avantageuse, le cout sur le cycle de vie (il est vraiment recommandé d'avoir suivi la formation de niveau 1)

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de ce stage, les stagiaires seront capables, sur plusieurs types de dossiers d'avoir une approche en cout complet dans leurs choix et d'adapter les critères de choix des offres en conséquence.

- Ils comprennent la notion de conformité, d'exigence, de variabilité, d'options, de variantes, d'impacts en couts complets.
- Ils savent relier le coût complet et les pénalités en cas de non-conformité aux exigences.
- Le plan de progrès en coût complet.
- Ils ont une première approche de l'analyse de la valeur marginale.

Résumé du contenu

- Le cout complet comme source de choix dans les AO Publics
- Le calcul du Cout complet : les éléments à prendre en compte.
- Comment prendre en compte la notion de risque ?
- Comment prendre en compte les coûts extra financiers ?
- Le choix des critères en rapport avec le cout complet.
- La pondération des critères
- Le cas d'offres 100% prix
- Le cas d'appels d'offres où le prix est marginal.
- Estimer les éléments extérieurs aux prix
- Construction d'une grille de réponse adéquate
- Le role de la pénalité dans les AO publics
- Réfaction, rejets, non-conformité, pénalités : notions de vocabulaire.
- Le lien pénalité-cout complet.
- Comment établir en amont le bon niveau de pénalité dans les CCAP ?
- Qu'est-ce qu'un plan de progrès ?
- Implanter un plan de progrès dans les dossiers qui le nécessitent : comment mettre en œuvre

- Pondérer et choisir des offres en cout complet, intégrant des plans de progrès.
- Négocier dans le cadre d'un plan de progrès
- Ouverture vers l'analyse de la valeur : comment arbitrer entre contraintes du cahier des charges et cout complet.

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 :

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

Documents annexes :

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 Application pratique de La décomposition des couts (part pratique du stage de niveau 1)

Cas pratique : le cas formation

Décomposer les couts d'un CCTP, dialoguer avec un fournisseur, identifier les contraintes par l'exemple.

Réécrire le CCTP en tenant compte de la décomposition.

Résumé fourni :

Rapport couts/contraintes. Comment faire dans le cadre des marchés publics.

(rappel : les notions)

Temps 1 : «le TCO, coût complet, coût global»

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront calculer 4 TCO : celui d'une machine, celui d'une prestation de services, celui d'une prestation intellectuelle et celui de fournitures courantes.

Cas pratiques : la machine à pop corn, le nettoyage de la caserne, le logiciel de reconnaissance cartographique opérationnel, et les denrées alimentaires.

Méthode du cas pratique : les 4 thèmes sont distribués en amont à 4 groupes. Chaque groupe en traite 2 (différents). Ils sont corrigés un par un.

Résumé(s) fourni(s) :

- Le TCO
- Les corrigés.

Temps 2 : «le lien avec les critères »

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris le lien TCO - critères

Cas pratique : Nous repartons sur les bases des 4 cas ci-dessus.

Méthode du cas pratique : Travail en groupe. Chaque groupe retravaille sur 1 cas déjà traité, plus 1 non traité. Il s'agit de trouver et de pondérer, par rapport aux résultats précédents les critères de l'offre économiquement la plus avantageuse.

Résumé(s) fourni(s) :

- Les critères de l'offre économiquement la plus avantageuse vu du TCO.
- Le prix seul : adéquate pour une vision en TCO ?

Temps 3 : «le dépouillement en TCO»

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront fini la boucle puisqu'ils auront dépouillé 3 offres sur chacun des 4 sujets vus plus haut.

Cas pratique : Nous repartons sur la base des 4 cas. Chaque groupe retravaille sur le cas déjà traité une seule fois, plus 1 non traité. Il s'agit de dépouiller trois offres (simplifiées) et d'émettre un mini rapport de présentation des offres par rapport aux résultats précédents qui avaient permis de déterminer les critères permettant de trouver l'offre économiquement la plus avantageuse.. Une des offre est non-conforme...

Méthode du cas pratique :

Résumé(s) fourni(s) :

- Le dépouillement en TCO. Privilégier les offres conformes économiquement les plus avantageuses.

Temps 4 : «l'arbitrage cout/TCO »

Objectif du temps 4 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris l'importance de l'arbitrage en amont des prévisions de TCO.

Cas pratique : le bus

Méthode du cas pratique : travail en groupe de 2. les négociations techniques en amont avec les fournisseurs montrent qu'il y a plusieurs facons de faire... et que chacune donne un TCO différent, mais restreint la concurrence. Comment optimiser tout cela et émettre un CCTP qui maximise la concurrence, qui minimise le TCO et qui satisfasse l'utilisateur ? les stagiaires font des hypothèses et présentent leurs choix. Débat

Résumé(s) fourni(s) :

- Le role de l'acheteur en amont du CCTP. Le retour sur la boucle en amont du DCE

Temps 5 : «les pénalités »

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront affecter à leur juste valeur les pénalités dans un CCAP en fonction du TCO.

Cas pratique : Nous reprenons les 4 cas des 2 premiers temps.

Méthode du cas pratique : Nous repartons sur la base des 4 cas. Chaque groupe retravaille sur le cas déjà traité une seule fois, plus le dernier non traité. des défaillances potentielles sont données en fonction des CCTP. Les stagiaires doivent trouver les pénalités appliquées.

Résumé(s) fourni(s) :

- Le rôle de l'acheteur en amont du CCTP. Le retour sur la boucle en amont du DCE

Temps 6 : « le plan de progrès ».

Objectif du temps : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront donner une valeur au plan de progrès donné par les fournisseurs.

Cas pratique : Nous reprenons les 4 cas des premiers temps.

Méthode du cas pratique : Nous repartons sur la base des 4 cas. Chaque groupe retravaille sur le cas déjà traité un seul des 4 cas. Trois plans de progrès par cas sont distribués. Les stagiaires donnent leur avis sur les 3 plans de progrès proposés par cas.

Résumé(s) fourni(s) :

- La construction et la pondération des plans de progrès.

Temps 7 : l'analyse de la valeur marginale.

Objectif du temps : les stagiaires ont une première notion d'analyse de la valeur marginale.

Cas pratique : tableau à remplir en groupe de 2

Modalités : un cas est donné présentant une offre de base et des options en moins value, avec les levées de contraintes associées. Les stagiaires apprennent à remplir un tableau d'AVM.

Résumé fourni :

L'analyse de la valeur marginale. Le lien avec le TCO.

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) : (ce stage est rarement ouvert en inter, sauf à passer par l'IGPDE, voir plus loin)

- 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 jusqu'à 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 (une fois par an)
Voir directement avec cet organisme..