

Calendrier des sessions :

10-11 juin 2008 / 23-24 sept. 2008 / 3-4 déc. 2008

Métier Acheteur Public :

nouvelles responsabilités, nouvelles missions

ANIMÉE PAR :



Olivier FAUCONNIER,
Ministère de la culture et de
la communication

→ Identifier vos risques
juridiques

→ Procéder au mieux
à l'étape préalable
fondamentale de
définition des besoins

→ Bien connaître vos
fournisseurs et savoir
négocier pour mieux
acheter

Calendrier des sessions

- 10 et 11 juin 2008
- 23 et 24 septembre 2008
- 3 et 4 décembre 2008

Toutes nos formations se déroulent à Paris dans des hôtels ou centres de conférences

Madame, Monsieur,

Face aux évolutions successives du Code des marchés publics, le métier d'acheteur public se professionnalise et devient plus complexe.

Ainsi, en tant qu'acheteur, vous êtes amené à gérer les deniers publics et votre objectif aujourd'hui est de savoir mieux les utiliser.

Vous devez donc définir et prioriser les principaux leviers d'économies à mettre en œuvre : anticipation et programmation de vos besoins, relation fournisseurs et veille, place de la négociation...

Pour cela il vous faut :

- Répondre aux nouvelles exigences du Code des marchés publics 2006,
- Identifier vos risques juridiques,
- Procéder au mieux à l'étape préalable fondamentale de définition des besoins,
- Bien connaître vos fournisseurs,
- Savoir négocier pour mieux acheter,
- Obtenir des outils pour améliorer l'efficacité de vos achats.

Pour vous accompagner dans cette démarche, Comundi vous propose une formation méthodologique dispensée par Olivier Fauconnier, praticien reconnu de l'achat public, qui saura répondre à vos interrogations et illustrera ses propos par de nombreux cas pratiques et exemples concrets.

Je vous invite à lire attentivement le programme ci-joint et à retourner votre bulletin de participation pour réserver votre place.

Au plaisir de vous accueillir prochainement à Paris,
Très cordialement.



Nelly DEVEDJIAN
Responsable de l'Offre Pédagogique

Métier Acheteur Public : nouvelles responsabilités, nouvelles missions

Premier jour • 9h00 - 17h30

Accueil dès 8h45

09h00 - 12h30

Maîtriser le nouveau cadre juridique de l'achat public

- Les dispositions du Code des marchés publics 2006 et leurs répercussions sur les achats de votre établissement : accord-cadre, système d'acquisition dynamique, enchères inversées, dialogue compétitif...
- Les différents types de contrats : Marché Public, DSP, Contrat de Partenariat
- Rappel sur les procédures de passation des marchés publics
- Rappel sur les seuils

Comment exploiter le Code des marchés publics 2006 avec les spécificités de vos achats

- Mesurer les enjeux stratégiques de la fonction achat dans votre établissement : économiques, politiques
- Clarifier les relations entre le service marchés et les prescripteurs internes
- Concilier au mieux les impératifs de l'acheteur public avec les réformes successives du Code des marchés publics

Se positionner comme un partenaire privilégié, acteur de la politique d'achat de votre établissement

- Quelle est la place des achats dans l'organigramme : les contraintes et spécificités de votre établissement
- Comment collaborer au sein d'un groupement d'achat : mutualisation des achats, rôle de la central d'achats
- La segmentation de votre portefeuille d'achat
- Promouvoir en interne votre valeur ajoutée de la passation à l'exécution d'un marché

Responsabilités de chaque acteur de l'achat public, sanctions encourues et prévention des litiges

- Comment se prémunir contre le délit de favoritisme et le contentieux
- Le partage des responsabilités et les sanctions encourues en cas de non-respect de la réglementation des marchés publics

Déjeuner d'échanges

14h00 - 17h30

Faciliter l'étape essentielle d'expression des besoins pour optimiser vos achats

- Mesurer les délais nécessaires pour travailler en amont avec la cellule marchés sur la définition de vos besoins : l'anticipation des besoins et la programmation
- Quel degré de précision dans la formulation de vos besoins ?
- Le recours à l'analyse fonctionnelle (normes NFX 50150 et NFX 50151)
- Outils et techniques de recensement et de planification de vos besoins : exemple de la fiche d'expression du besoin
- Les éléments constitutifs du cahier des charges

Cas pratique : Les pièges à éviter pour définir au mieux vos besoins

Au travers de divers exemples transmis par votre formateur, les stagiaires seront amenés à travailler en amont sur la définition de leurs besoins, étape-clé pour bien acheter. Le formateur dressera une liste des pièges à éviter et donnera des précisions sur le rôle de l'acheteur dans cette démarche.

Une connaissance précise du marché et des fournisseurs, étape-clé d'un achat performant

- Maîtriser la technique du nouveau contrat issu du code 2006 : l'accord-cadre, un outil de facilitation de l'achat public ?
- Connaître la stratégie commerciale des candidats soumissionnaires
- Les sources d'information et les outils de veille pour bien connaître les opérateurs économiques par famille d'achats

Nos formations en Intra entreprise / sur mesure :

Vous souhaitez former un groupe sur un thème spécifique ? Réaliser une formation dans vos locaux et profiter de la qualité de nos formations et d'un prix réduit par personne formée ?

Contactez nos Responsables Formation Intra, par e-mail : intracomundi@reedbusiness.fr, par fax au 01 46 29 68 29, ou par téléphone au 01 46 29 69 17.

Le + de la formation :

2 jours pour vous approprier toutes les méthodes et outils dédiés à la bonne pratique de votre métier d'acheteur public.

Deuxième jour • 9h00 - 17h30**Accueil dès 8h45****09h00 - 12h30****Evaluer vos fournisseurs : vos nouvelles obligations en matière de pondération des critères**

- Définir des critères pertinents : tenue des délais, qualité, prix
- Etablir une grille d'évaluation
- Adopter une méthode d'analyse conforme au Code des marchés publics 2006
- L'analyse comparative des offres : comment choisir l'offre économiquement la plus avantageuse ?

Cas pratique : Comment employer efficacement les critères techniques, environnementaux et sociaux et celui des qualités fonctionnelles

Le formateur fera travailler les stagiaires sur :

- Le degré de précision à adopter dans le contenu des critères,
- L'appréciation des qualités apportées par l'offre des fournisseurs (certificats, normes, références...)

Adapter les mesures de mise en concurrence en fonction des spécificités de vos marchés

- Exploiter les nouveaux dispositifs du Code 2006 pour tirer parti de la concurrence
- Identifier vos obligations en matière de mise en concurrence
- Les formes envisageables de mise en concurrence et les mentions obligatoires à insérer dans vos publicités

Maîtriser l'impact des nouvelles technologies sur la fonction achat

- Les marchés dématérialisés et les apports des enchères électroniques inversées
- Le système d'acquisition dynamique, une nouvelle méthode de référencement pour dynamiser l'achat public ?
- La carte d'achat, un nouveau mode de paiement

Déjeuner d'échanges**14h00 - 17h30****Négociation avec les candidats aux marchés : quelle est la marge de manœuvre de l'acheteur public ?**

- Les apports de l'article 35 du Code des marchés publics 2006 : les cas où la négociation est possible
- Quels éléments l'acheteur public peut-il négocier : prix, quantité, délais ?
- Quelles méthodes pour respecter l'égalité entre les candidats lors de la négociation ?
- Savoir saisir vos opportunités de négociation
- Comment justifier le choix du prestataire sélectionné et assurer la transparence de vos décisions

Cas pratique : Recourir à la négociation pour gagner en efficacité économique

A partir d'un cas concret, les stagiaires devront définir leur stratégie de négociation puis la mener où ils devront atteindre leurs objectifs en termes de prix, qualité, délais... Ils travailleront sous forme d'un jeu de rôle acheteur/vendeur.

Veiller à la bonne exécution de vos marchés : quels outils de suivi de vos fournisseurs mettre en œuvre

- Comment assurer la traçabilité et mesurer la performance de vos achats
- Exemples d'outils de suivi et de tableaux de bord des prestations effectuées par vos fournisseurs

Retour d'expérience sur l'adaptation des méthodes d'achat du privé au secteur public

Au travers de plusieurs exemples issus d'entreprises privées, le formateur vous donne quelques astuces pour professionnaliser votre approche et tirer profit d'outils applicables dans votre établissement.

Partenariat

Vous souhaitez mettre en place une opération de communication sur-mesure ? Devenir partenaire de nos événements afin de développer une proximité avec votre cible clients/prospects et répondre à votre stratégie de développement ?

Contactez notre service Sponsoring par téléphone au 01 46 29 47 13.

Votre formateur :

Olivier FAUCCONNIER,
Ministère de la culture et de la communication

Olivier Fauconnier a commencé sa carrière comme acheteur (Groupama, UGAP), puis il a été responsable des achats

général à ADP et directeur des achats de l'EFS. Il a ensuite créé le cabinet Aptilis, spécialisé dans le conseil et la formation achats et, a assuré des missions dans l'audit et l'organisation de la fonction achat. Après avoir été directeur de la commande publique du Conseil Général du Loiret, il est aujourd'hui en charge de la modernisation de l'achat au Ministère de la culture et de la communication.

Vous êtes concerné

- Responsable des achats, Responsable marchés, Responsable de la commande publique, Responsable juridique, Directeur des services économiques, Responsable administratif et financier...
- Acheteurs débutants,
- Acheteurs désireux de se perfectionner et d'acquies des outils et méthodes de travail,
- Personnes exerçant la fonction achat dans les services technique, informatique, communication...

Pré-requis

Une connaissance générale des bases des marchés publics est souhaitable.

PAR TÉLÉPHONE

01 46 29 23 79
Service Clients

PAR FAX

01 46 29 68 29

PAR COURRIER

COMUNDI
2, rue Maurice Hartmann - BP62
92133 Issy-les-Moulineaux

Référence : ND3600REF

OUI, je m'inscris à la formation : **Métier Acheteur Public** :

Dates sélectionnées	Références
<input type="checkbox"/> 10 et 11 juin 2008	ND29/05
<input type="checkbox"/> 23 et 24 septembre 2008	ND29/06
<input type="checkbox"/> 3 et 4 décembre 2008	ND29/ND36
<input type="checkbox"/> 2 jours (14 heures - 1495.00 euros HT - 1788.02 euros TTC)	

Inscriptions multiples :

Vous vous inscrivez à plusieurs sur cette formation : bénéficiez de - 10 % sur la 2^{ème} inscription. Vous souhaitez obtenir un devis, contactez notre service commercial au 01 46 29 23 30 ou à l'adresse comundi@reedbusiness.fr

Transports :

Vous souhaitez recevoir avec votre convocation :

- Un fichet de réduction SNCF de 20% portant sur le billet Aller-Retour et la réservation.
- Le code référence Air France qui vous permet d'obtenir des tarifs préférentiels sur un vol aller-retour en classe économique et affaires.

Hébergement :

Pour réserver votre chambre d'hôtel, contactez la centrale de réservation BBA par tél. : 01 49 21 55 90, par fax : 01 49 21 55 99, ou par e-mail : solution@netbba.com, en précisant le code de réservation RBI.

Lieu de la formation :

Le lieu exact vous sera précisé sur votre convocation, environ 4 semaines avant la date du stage.

Conditions d'inscription :

Les frais de participation comprennent : la formation, le support pédagogique, les petits-déjeuners, les pauses et déjeuners. A réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de Convention de Formation Simplifiée.

Conditions et moyens de paiement :

- par virement bancaire à notre banque CIC OUEST, libellé au nom de RBI, compte n°30066 10947 00010064801 32
- par chèque à l'ordre de Reed Business Information - Comundi.

Le règlement doit obligatoirement être effectué avant la formation. Pour les organismes soumis au code des marchés publics, la facture leur sera communiquée après la formation. A compter de cette date, le règlement devra être effectué au plus tard dans les 45 jours.

- règlement par OPCA : il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre stage auprès de votre OPCA, de faire votre demande de prise en charge avant la formation et de l'indiquer explicitement dans le bloc "adresse de facturation". Si votre dossier de prise en charge ne nous est pas parvenu le 1^{er} jour de la formation, vous serez facturé de l'intégralité du coût du stage.

Conditions d'annulation :

Jusqu'à 14 jours calendaires avant le début de chaque session, le remboursement des droits d'inscription se fera sous déduction d'une retenue de 10% des frais de participation dans la limite de 180 euros HT (215,28 euros TTC) pour frais de dossier. Après cette date, les frais de participation resteront dus en totalité, mais les participants pourront se faire remplacer. Toute annulation devra être confirmée par écrit : un accusé de réception vous sera adressé par retour. Les organisateurs se réservent le droit de reporter la formation et de modifier le contenu de son programme si des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Qui sommes-nous ?

Spécialistes depuis 1987 de la formation pour managers, cadres et dirigeants de tous les secteurs d'activité, privé et public, nous figurons parmi les principaux organismes de formation français. Présents dans tous les domaines de l'entreprise, nous organisons plus de 1100 sessions de formation par an. COMUNDI fait partie du groupe Reed Elsevier, leader mondial de l'information professionnelle.

Garantie de Qualité :

COMUNDI applique à l'ensemble de ses formations des principes rigoureux de qualité. Si vous estimez qu'une formation n'a pas répondu à vos attentes, notre Service Clients se tient à votre disposition. Tél. : 01 46 29 23 79 / Fax : 01 46 29 68 29.

COMUNDI bénéficie de l'Agrément Ministériel pour la formation des Élus Locaux, ainsi que du label Qualité OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation).

**Participant**

M./Mme :
 Fonction :
 Service :
 Tél : Fax :
 e-mail :

Responsable du suivi de l'inscription

M./Mme :
 Fonction :
 Service :
 Société / Établissement :

Adresse :
 Code Postal : Ville :

N° TVA intra communautaire :

Siret :

NAF / Activité : Nbre salariés / Habitants :

Tél : Fax :

e-mail :

Adresse facturation (si différente) ou prise en charge par organisme collecteur

M./Mme :
 Société / Établissement :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél : Fax :

e-mail :

Cachet / SignatureDu 1^{er} au 5 décembre 2008 - Paris

LE CONGRÈS ANNUEL DES PRATICIENS DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Grand Forum des Marchés Publics

Pour consulter le programme complet du
Grand Forum des marchés publics 2008
et réserver votre place :

www.forum-marches-publics.fr



En application de l'article 27 de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, les informations demandées sont nécessaires à votre inscription. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés.