MARCHÉS PUBLICS | EXÉCUTION

NOUVEAU PROGRAMME

LA GESTION DES IMPRÉVUS EN PHASE EXÉCUTION DES MARCHÉS

Formation sur 2 jours (14 h)

Animée par Mélanie SPAGNUOLO
Consultante-formatrice experte
de la commande publique

CFC FORMATIONS
NOTRE EXPERTISE • VOS COMPÉTENCES

LA GESTION DES IMPRÉVUS EN PHASE EXÉCUTION DES MARCHÉS

Rares sont les marchés qui, dans leur phase exécution, ne font pas apparaître des imprévus ou des modifications nécessitant une réaction appropriée de l'acheteur.

Des aléas peuvent survenir tels que retards, défaut partiel ou total d'exécution du marché, défaillance du titulaire, cession, rachat, etc. Ces imprévus impliquent la nécessité de modifier le marché, tout en respectant les règles régissant la commande publique.

Par ailleurs, les acheteurs publics sont confrontés à des fournisseurs de plus en plus offensifs en matière de gestion contractuelle. **Pouvoir maîtriser et piloter le risque contractuel est stratégique et vitale à toute organisation publique.**

En suivant cette formation, vous serez en mesure d'identifier, de piloter les risques contractuels, d'anticiper ou faire face aux situations imprévues en ayant les bons réflexes et en utilisant les bons outils (clauses des CCAG) et de répondre aux éventuels litiges avec vos fournisseurs.

HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Cadre et acheteur des services achats ou marchés désireux d'améliorer la performance de leur contrat et leur gestion
- Gestionnaire de marché, prescripteur et toute personne en charge du suivi de l'exécution d'un contrat

PRÉREQUIS

- Connaissances de base de la réglementation des marchés publics et des CCAG
- Première pratique du pilotage des contrats

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de gouvernance dans le contrat et maîtriser son pilotage
- Décider des modifications à mettre en œuvre en élaborant un dispositif d'avenant ou d'ordre de service
- Mettre en pratique les dispositions des nouveaux CCAG permettant de faire évoluer le marché en toute sécurité
- Anticiper les risques de litiges et organiser leur traitement avec les contractants

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

- Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable
- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En milieu de formation, un quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et adapté le contenu du deuxième jour
- En fin de formation, un moment d'échanges sur les sujets abordés et conseils d'ouvrages ou de références pour les participants souhaitant approfondir un thème

PRIX NET : 2080 €

PROGRAMME

1er JOUR

8h45 Accueil et collation

9h00 Tour de table d'introduction
- Présentation de la formation et de la formatrice
- Recensement des besoins des stagiaires

9h30 Rappel des grands principes de l'achat et définition de la gestion contractuelle d'un marché
- Les 3 grands principes de l'achat public : liberté d'accès à la commande publique, égalité de traitement entre les candidats, transparence des procédures
- Le management du risque ISO 31000
- Qu'est-ce que la gestion du contrat versus son traitement administratif ?

▶ **10h15 Étude de cas – 1ère partie**
qui servira de fil rouge tout au long de la journée
- Pilotage en équipe d'un contrat avec survenance de différents événements sous forme de jeu (serious game)

10h30 Pause

10h45 Identifier les enjeux de la gestion de marché et les impacts des choix organisationnels
- Les acteurs et les enjeux de la gestion de marché
- Le périmètre de la gestion de marché et de la gestion du contrat
- Les différentes formes organisationnelles
- S'approprier l'analyse contractuelle
- Les méthodes et outils d'analyse contractuelle

▶ **12h00 Étude de cas – 2ème partie**
- Pilotage en équipe d'un contrat avec survenance de différents événements sous forme de jeu (serious game)

12h30 Déjeuner

14h00 Manager les risques contractuels
- L'origine de la complexité des contrats
- Les méthodes d'analyse des risques
- Les choix de gouvernance et leurs impacts sur les risques
- Les risques supportés par le fournisseur versus risques supportés par le donneur d'ordre
  - Engagement forfaitaire versus capacitaire
  - Indicateurs de performance, niveaux de service, engagements et pénalités
  - Périmètre de la mission (responsabilité des études, des diagnostics ...)
- Anticiper les dérives et les écarts dans l'exécution de marché
- Les étapes du pilotage contractuel
- Présentation des outils de pilotage contractuel
- Savoir tracer les échanges et les écarts lors de leur survenance
- Les impacts des écarts contractuels et leur valorisation

▶ **15h00 Étude de cas – 3ème partie**
- Pilotage en équipe d'un contrat avec survenance de différents événements sous forme de jeu (serious game)

15h30 Pause

15h45 Outils pour la gestion opérationnel du contrat
- Kit métier de suivi de l'exécution d'un marché (plusieurs outils fournis)

16h45 Quiz d'étape des connaissances
- Quiz interactif entre le formateur et les participants

17h00 Fin de la 1ère journée

2e JOUR

8h45 Accueil et collation

9h00 La gestion des réclamations
- Qu'est-ce qu'une réclamation ?
- L'intégration de la gestion des réclamations dans le contrat : points de repère
- Les bonnes pratiques en la matière
- Identifier les écarts contractuels et les chefs de réclamation
- Recherche de l'origine des dysfonctionnements / des écarts
  - Les évènements en cours d'exécution et la recherche des causes : changement de périmètre, travaux / prestations supplémentaires, changement de norme, défaut logistique / approvisionnement, non qualité / réception, non-respect des délais...
- Les motifs les plus fréquents de la réclamation selon la typologie de marché

▶ **10h00 Étude de cas – 1ère partie**
qui servira de fil rouge tout au long de la journée
- Analyse et traitement d'une réclamation

10h30 Pause

10h45 Rédiger une contre-réclamation
- Collecte des informations
- Construire un argumentaire
- Formaliser une contre-réclamation

▶ **11h45 Étude de cas – 2ème partie**
- Analyse et traitement d'une réclamation

12h30 Déjeuner

14h00 Négocier en cours d'exécution
- L'évolution du rapport de force dans le processus contractuel
- Recherche et mise en avant d'intérêts communs
- Identification de solutions constructives et collectives

▶ **15h00 Étude de cas – 3ème partie**
- Analyse et traitement d'une réclamation

15h30 Pause

15h45 Outils de la gestion des réclamations
- Kit métier de gestion des réclamations au cours de la vie du contrat (plusieurs outils fournis)

16h45 Conclusion, échanges et conseils de références pour les participants souhaitant approfondir un thème

17h00 Fin de la formation

VOTRE FORMATEUR

Mélanie SPAGNUOLO
Diplômée d'un Master spécialisé en Achats Internationaux & Innovation
Experte de la commande publique depuis 12 ans

- Depuis 2020 : Présidente-fondatrice de Buy the Moon, cabinet de conseil et d'expertise en achats. Elle accompagne des entreprises publiques et privées dans le domaine de la supply-chain et des achats, notamment sur les familles d'achat "travaux" et "développement informatique".
- 2013-2019 : RATP Group - Acheteuse métier dans le domaine des travaux puis Experte, Analyste achats et Coordinatrice de la performance
- 2011-2013 : Consultant achats chez HORISIS pour le compte de GRT Gaz et GDF SUEZ
- 2009-2010 : EDF – Chargée d'affaires à la Direction des Achats

En parallèle de ses activités professionnelles, elle réalise des formations depuis 2013 dans le domaine des achats en utilisant une pédagogie active (jeux, escape game, infographies...) en présentiel mais aussi à distance.

LA GESTION DES IMPRÉVUS EN PHASE EXÉCUTION DES MARCHÉS

MP-E-02

POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

Établissement / Organisme .....

Adresse .....

CP ..... Ville .....

Tél. ..... Email .....

N° SIRET ..... Activité / Code NAF .....

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) .....

Tél. ..... Email .....

Nom du signataire de la convention de formation .....

Formation choisie

Nom de la formation ou du parcours .....

Lieu retenu ..... Date(s) ou cycle(s) .....

Participant(s) :

1er Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

2e (-15 %) Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

3e (-25 %) Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

Coût total ..... **Code promo** ..... **Financement OPCA** : O oui O non

N° du bon de commande .....

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

Date : .....

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Cachet et signature

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

O notre catalogue O notre site internet

O notre newsletter O un emailing

O appel téléphonique O bouche-à-oreille

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction

Prix net : **2080 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paiement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.
2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Audelà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14ème. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit deconserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris
Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr - **Site web : www.cfc.fr**

CFC FORMATIONS

Crédit photo AdobeStock - 09/2021