



L'analyse des offres et le choix de l'attributaire

Formation pratique sur 2 jours (14 h)

animée par
Cédric CARCAILLON
*Formateur-consultant
Expert de la commande
publique*

L'analyse des offres et le choix de l'attributaire

Madame, Monsieur,

L'utilisation des critères d'attribution est un moyen remarquable d'obtenir l'offre correspondant le mieux aux attentes de la Collectivité.

L'exigence de pondération des critères que prévoit le nouveau cadre réglementaire des marchés publics pour la quasi-totalité des procédures formalisées est une formidable opportunité pour les acheteurs publics de parvenir à une offre de fournitures, de services ou de travaux particulièrement performante.

Encore faut-il bien savoir analyser les réponses de chaque offre et appliquer la notation des critères en respectant les grands principes de la commande publique. Il convient en effet que la consultation soit la plus irréprochable possible sur le plan juridique sous peine de rendre infructueux un marché.

La mise en place de ces critères d'attribution devenant obligatoire à chaque consultation, il est important de bien identifier les éléments d'une offre à prendre en considération pour chaque critère et ainsi appliquer les principes de notation à mettre en œuvre.

Une méthode complète présentée dans le cadre de cette formation vous sera une aide précieuse pour mettre en pratique ces différentes notions.

L'étude de nombreux exemples fournis par l'intervenant, et par les participants vous permettra tout au long de ces journées de manipuler ces notions et de mettre en œuvre ces mécanismes indispensables à un excellent achat public.

En complément, vous recevrez un support pédagogique auquel vous pourrez vous référer dans votre quotidien. Vous bénéficierez du conseil avisé de votre formateur et pourrez confronter votre expérience à celle de vos homologues.

Lisez attentivement ce programme et pour réserver votre place, retournez-nous dès aujourd'hui votre bulletin d'inscription.

Inscrivez-vous à plusieurs pour bénéficier de conditions de réservation avantageuses.

Dans l'attente de vous accueillir prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.



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

Consultez les dates de cette formation sur notre site en **CLIQUANT ICI**.

À qui s'adresse cette formation ?

- Acheteur public, responsable des Achats
- Responsable des marchés publics
- Chef de projets
- Cadre de Services Techniques
- Tout acteur intervenant dans les phases de préparation du processus Achat

Prérequis : Connaissances de base en marchés publics

Objectifs

- Sélectionner des critères de choix pertinents dès la préparation du dossier de consultation
- Formaliser des grilles de réponse renseignées par les fournisseurs et reprenant les critères qualitatifs et économiques annoncées
- Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération
- Appliquer des méthodes d'analyse permettant de justifier clairement et objectivement ses choix
- Gagner du temps sur l'analyse des offres

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Méthode fondée sur l'étonnement des stagiaires par la remise en cause de leurs pratiques actuelles, même les plus habituelles. Cet étonnement attise la curiosité et ouvre leurs esprits à des principes nouveaux

- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation / satisfaction

Programme du 1^{er} jour

8h45 Accueil et collation

9h00 **INTRODUCTION**

Présentation des enjeux de la formation et des modalités d'animation

- Tour de table pour connaître les attentes des participants
- **L'analyse amont : les fondations d'une future analyse des offres**
- Processus achat de l'amont à l'aval : les interactions avec l'analyse des offres
- Planification et tempo des achats : la place de l'analyse des offres
- Notions de marketing : mise en concurrence versus mise en compétition

10h30 Pause café

- Analyse des dépenses internes et de l'existant pour comprendre le fonctionnement interne
- Benchmarking pour comparer l'approche d'autres acheteurs
- Sourcing pour confronter le besoin interne à l'offre du marché
- Stratégie achats pour formaliser les enjeux majeurs de la personne publique et les points clés attendus des offres fournisseurs

12h30 Déjeuner

14h00 **L'analyse du besoin : les prérequis d'une analyse des offres réussie**

- Les différentes méthodologies d'analyse du besoin (analyse du risque, value engineering, analyse de la valeur...)
- L'analyse fonctionnelle pour optimiser un ensemble Qualité et Coût entre différentes offres (fondements, avantages, bases méthodologiques)
- L'analyse des coûts et leur décomposition fonctionnelle

ÉTUDE DE CAS : Exercice d'analyse fonctionnelle du besoin et recherche d'occurrence en vue de la préparation des critères de choix les plus adaptés et de leur pondération

- Définition du besoin et niveau/limites de spécifications
- Les différentes approches par typologie d'achats (fournitures, services et travaux)

15h30 Pause rafraîchissements

15h45

EXERCICE PRATIQUE : À partir d'un cahier des charges donné, élaborer les grilles de réponse des fournisseurs

- Perdre un peu de temps pour en gagner beaucoup
- Cadre technique
- Cadre économique
- La relation technico-économique

17h00 Fin de la première journée

Programme du 2^e jour

8h45 Accueil et collation

9h00 **Définir une méthodologie de mise au point des critères de choix**

- Cadre juridique
- Méthodologies de mise au point des critères de choix
- Le choix des critères adaptés : quels sont-ils ?
- La déduction des critères de choix en fonction des résultats de l'analyse du besoin
- Les types de critères et critères interdits
- Sélectionner les critères et les pondérations

10h30 Pause café

10h45 **Pondérer et noter des critères**

- La pondération du critère prix
- Pondération des autres critères et sous-critères
- Vérification et mesure de la pondération
- Méthodes de notation selon les critères quantitatifs et qualitatifs

CAS PRATIQUE : à partir des éléments et cas étudiés lors de la première journée, pondération objectivée des critères retenus

12h30 Déjeuner

14h00 **Appréhender la méthodologie d'analyse des offres**

- L'élaboration des tableaux d'analyse multicritères
- L'analyse technique et de la qualité
- L'analyse du prix :
 - La notion du coût global : les prix d'achat et les coûts d'utilisation
 - La notion de cycle de vie (ordonnance 2015)



Votre formateur : Cédric CARCAILLON

Diplômé d'un Master 2 professionnel en Marchés publics et délégation de service public et d'un Mastère spécialisé en Management des Achats (publics et privés)

Expert de la commande publique depuis près de 15 ans

- Depuis Octobre 2015 : Directeur des achats à l'Université de Bordeaux
- 2013 - 2015 : Responsable Méthode et Pilotage du processus Achat et Responsable Achat filière Moyens généraux et Informatiques – CHU de Toulouse
- 2008 - 2013 : Responsable Achats Equipements, Hôtellerie, Logistique – CHU de Toulouse
- 2005 - 2008 : Responsable Achats logistiques – CHU de Toulouse
- 2002 - 2005 : Responsable du Personnel et des Achats – CHU de Nice

Formateur achats interne et externe sur secteurs hospitalier et universitaire

Intervenant sur le parcours de formation ESENER/AMUE pour les Responsables achats

- L'analyse des offres au regard des critères annoncés
- La détection et le traitement des offres anormalement basses
- L'exploitation des résultats et le classement des offres
- L'analyse des variantes et des PSE
- Rapport de présentation et rapport d'analyse des offres
- Justifier de la non-retenue d'un fournisseur et informer les candidats
- Se donner les moyens de juger les offres reçues efficacement et de manière irréprochable sur le plan juridique

15h30 Pause rafraîchissements

15h45

ÉTUDE DE CAS : À partir de divers cas réels d'offres réceptionnées suite à une consultation, application d'une méthodologie d'analyse des offres intégrant les notions étudiées ci-dessus

16h30 **Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés**

17h00 Fin de la formation

L'analyse des offres et le choix de l'attributaire

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
- adressez ce formulaire complété à :

CFC Formations 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 PARIS

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 Code :

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :

1^{er} Nom Prénom Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom Fonction

Tél. portable Email

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

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

Date :

Cachet et signature :

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre site internet
- appel téléphonique
- notre newsletter
- un emailing
- 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 : 1890,00 €

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 2^e 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. Au-delà 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.

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 manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participations 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 de conserver 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

MARCHÉS PUBLICS

Préparation et passation