

acp

F O R M A T I O N

LE SPÉCIALISTE
DU SECTEUR
PUBLIC



Fondamentaux
des marchés publics

Marchés publics
étape par étape

Familles d'achats

Montages complexes

Performance
des achats publics

Comptabilité
et finances publiques

Management
dans le secteur public

FORMATIONS 2016

INTER-INTRA-CERTIFIANTES

PARIS-LYON

ÉDITO



Mélanie Dauny
Directeur
ACP FORMATION

Comment l'éviter ? On ne parle que de ça !

C'est même le tube de l'année 2015, au moins chez les acheteurs publics...

La transposition des directives européennes prend forme en droit français, et pas des moindres : **c'est tout l'arsenal de la commande publique qui se transforme. Terminé le Code des marchés publics !** Oui, oui, vous lisez bien, et mise en musique des ordonnances marchés publics et concessions.

Comment passer à côté en effet ? Impossible quand Bercy décide de tout refondre pour créer deux nouveaux textes fondateurs et leurs décrets d'application.

C'est donc à partir du 1^{er} avril 2016 que ce nouveau corpus entre en vigueur.

Que d'agilité, de souplesse, d'échanges et de discussions il a fallu pour vous proposer cette nouvelle offre 2016.

Vous n'imaginez pas à quel point nous avons transpiré et fait transpirer tous nos experts pour concevoir **ce catalogue le plus à jour possible** des nouveaux textes.

Il prend en compte l'ordonnance du 23/07/2015 et sera actualisé au fur et à mesure de la sortie des textes, **c'est une promesse !**

Et notre devoir ne s'arrête pas là : il n'est **pas question de passer à côté de la professionnalisation des achats.**

Tout le secteur public est confronté à la nécessité d'améliorer la performance de ses achats. Les organisations doivent développer des modèles et des pratiques achats de plus en plus performants.

La formation est une réponse à cette composante. C'est une œuvre que nous avons initiée il y a 10 ans et **nous avons poussé encore plus loin notre offre autour des compétences** absolument prioritaires (besoin, négociation, analyse de la valeur...) des acheteurs publics et des **solutions indispensables** pour faire évoluer vos organisations.

Vous l'aurez compris, 2016 est un tournant dans la sphère de la commande publique pour que tous les acheteurs publics s'accordent sur le même tempo.

La musique n'a pas fini de nous faire danser...



SOMMAIRE



Programmes détaillés des formations

Calendrier des formations à Paris et à Lyon	4
Notre approche métiers	12
Nos solutions intra et grands comptes	16
Pourquoi choisir ACP formation ?	18
Parcours métiers et certifiants	19
Le label formateur Abilways	21
Évaluation et qualité	22
Modalités et bulletin d'inscription	256
■ Parcours métiers et certifiants	24
■ Fondamentaux des marchés publics	56
■ Marchés publics étape par étape	102
■ Familles d'achats	134
■ Montages complexes	172
■ Performance des achats publics	186
■ Comptabilité et finances publiques	218
■ Management dans le secteur public	246

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
PARCOURS MÉTIERS ET CERTIFIANTS																		
Cycle métier : assistant(e) achats	6816193	26	6	3 150 €			29 30-31		17-18 19					3 4-5	21-22 23			
Cycle métier : acheteur public généraliste	6816041	28	16	7 600 €			23-25	5 6-7	10-11 26-27	9-10 20-21 30-1				12-14	7 23-24	7-8	18-19	2-3
Cycle métier : acheteur public expert	6816199	30	8	4 160 €			30 31-1		9-10 27-28	6 2-3 29-30					16 17-18	15-16	18 19-20	
Cycle métier : manager d'un service achats	6816068	32	10	5 050 €			29-31		11 12-13	2-3 29-30					8-10	5 6-7	16-17	1 2
Cycle métier : chargé d'opérations de travaux	6816050	34	7	3 675 €					17-18 19-20	15-16 17				10-11 12-13	14-15 16			
Cycle métier : chargé des achats informatiques	6816161	36	8	4 160 €			29-31		23-24	28 29-30				12-14	15-16	13 14-15		
Cycle métier : prescripteur achats	6816194	38	6	3 150 €				5 6-7	20	13-14				10 11-12	23 24-25			
NOUVEAU ▶ Cycle métier : chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics	6816221	40	6	3 150 €					12-13 26-27	21 22				13-14	17-18	12 13		
Certification AFAV : l'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global	6816125	42	4	2 220 €					17-20					11-14				
NOUVEAU ▶ Formateur interne en marchés publics	6816223	44	3	1 990 €						9-10 30					17-18	9		
Cycle métier : chargé de gestion comptable et financière	6816192	46	7	3 675 €			31-1		11-13	20-21				13-14	14-16	12-13		
NOUVEAU ▶ Cycle métier : auditeur interne	6816222	48	6	3 150 €					11-12	14-15 30-1				11-12	14-15	8-9		
Parcours métier : acheteur public	6816214	50																
Les estivales de l'acheteur public	6816200	52	4	1 750 €								4-7						
Les estivales de l'acheteur public expert	6816201	54	4	1 750 €								5-8						
FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS																		
Réforme des marchés publics																		
NOUVEAU ▶ L'essentiel de la réforme des marchés publics	6816025	58	1	650 €	28		8	8	10	9	5	23	19	14	17	14		
NOUVEAU ▶ L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015	6816232	60	2	1 030 €		1-2		4-5		16-17		29-30		6-7		1-2		
NOUVEAU ▶ Passer de l'ordonnance 2005 à l'ordonnance 2015	6816052	62	1	650 €			30				4		28			1		
ACP 3.0 - La réforme des marchés publics en e-learning	6816213	64		450 €			24			24			22			13		

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
Réglementation des marchés publics																		
Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	6816001	66	1	650 €		2	21		20		4		15		7	5		3
Les fondamentaux des marchés publics	6816002	68	2	1 030 €	28-29		24-25		17-18	27-28		29-30		24-25		12-13	26-27	
Réglementation des marchés publics - Niveau 1	6816058	70	4	1 600 €	19-22		14-15 30-31		9-10 23-24	27-30		23-26	22-23 29-30	25-28		1-2 12-13	19-22	
Réglementation des marchés publics - Niveau 2	6816059	72	3	1 350 €				4-6		27-29				12-14		7-9		
NOUVEAU Les marchés de défense et de sécurité	6816229	74	2	1 030 €						20-21				10-11				
Les groupements de commandes	6816093	76	1	650 €						6					15			
Les marchés publics hospitaliers	6816096	77	2	1 030 €						9-10				13-14				
Les achats publics durables	6816045	78	2	1 030 €				6-7			6-7		26-27		30-1			
NOUVEAU Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics	6816216	80	1	650 €				8			8		28			2		
Faciliter l'accès des PME à la commande publique	6816203	81	1	650 €						6					22			
Le cadre juridique de la négociation	6816094	117	1	650 €					9							12		
Formes et procédures de passation des marchés publics																		
Les accords-cadres	6816035	82	2	1 030 €	28-29				30-31				28-29		29-30		30-31	
NOUVEAU Marchés à tranches et à bons de commande	6816073	84	2	1 030 €					12-13						17-18			
Les procédures adaptées (MAPA)	6816019	86	2	1 030 €					12-13				15-16			12-13		
NOUVEAU Recourir à l'appel d'offres	6816225	88	2	1 030 €					24-25						7-8			
Recourir à la procédure de dialogue compétitif	6816007	90	1	650 €						14				10				
Gestion des risques																		
Litiges et contentieux dans les marchés publics	6816040	92	3	1 350 €			21-23			27-29				26-28		7-9		
Faire face au risque pénal	6816184	94	1	650 €					26						23			
NOUVEAU Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	6816226	96	2	1 030 €					19-20						14-15			
La maîtrise des risques liés aux achats	6816204	212	2	1 080 €						28-29					17-18			
Secteur privé																		
Répondre vite et bien aux appels d'offres	6816149	98	1	650 €						14			20			1		
Rédiger un mémoire technique	6816183	99	1	650 €						24					17			
MARCHÉS PUBLICS ÉTAPE PAR ÉTAPE																		
Préparation et formes de marchés publics																		
Bien choisir son montage contractuel	6816120	104	2	1 030 €			8-9			9-10			15-16		21-22			
NOUVEAU Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	6816218	106	2	1 030 €			24-25								14-15			
Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	6816018	108	2	1 030 €						6-7				6-7		8-9		

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
Élaborer un dossier de consultation des entreprises	6816163	110	2	1 030 €			15-16			13-14			19-20		29-30			
Passation des marchés publics																		
Pratique de la dématérialisation des marchés publics	6816016	112	2	1 030 €					9-10				28-29		24-25			
Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	6816005	114	2	1 030 €	25-26				26-27			25-26			14-15		23-24	
Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	6816138	116	2	1 030 €						16-17					21-22			
Le cadre juridique de la négociation	6816094	117	1	650 €					9							12		
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	6816131	118	2	1 030 €					10-11				15-16		13-14			
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	6816132	120	2	1 030 €						2-3					21-22			
Exécution des marchés publics																		
Les prix dans les marchés publics	6816037	122	2	1 030 €				7-8			4-5		26-27			5-6		
Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics	6816121	124	2	1 030 €	25-26			6-7			4-5	25-26		3-4		5-6	26-27	
Le règlement financier des marchés publics	6816021	126	2	1 030 €				4-5		2-3			26-27		21-22			
La carte d'achat	6816074	128	1	650 €						16					14			
Avenants et décisions de poursuivre	6816065	129	1	650 €						2			16		8			
Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics	6816017	130	2	1 030 €			16-17						19-20			15-16		
Gérer les défaillances d'une société	6816189	132	2	1 030 €					26-27					20-21				
La gestion des stocks et des approvisionnements	6816015	133	3	1 350 €						1-3					28-30			
FAMILLES D'ACHATS																		
Marchés travaux et de maîtrise d'œuvre																		
Initiation à la loi MOP	6816079	136	2	1 030 €						16-17					24-25			
La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	6816028	138	3	1 350 €		3-5		6-8		29-30-1		24-26		5-7		7-9		1-3
Initiation aux marchés publics de travaux	6816078	140	2	1 030 €		1-2			19-20			29-30			17-18			2-3
Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	6816039	142	4	1 680 €	26-29		17-18 31-1			7-10		25-26	14-15		21-24		24-27	
Le CCAG Travaux	6816014	144	2	1 030 €					19-20		11-12		26-27			8-9		
NOUVEAU La gestion de chantier	6816227	146	2	1 030 €						23-24						14-15		
NOUVEAU Conduite d'opérations de travaux	6816228	148	2	1 030 €			31-1							13-14				
Les marchés de conception-réalisation	6816081	150	2	1 030 €		29-30							19-20		29-30			
L'assurance construction	6816055	152	2	1 030 €						9-10					28-29			

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
Marchés de fournitures et de services																		
Les marchés de fournitures et de services et le CCAG/FCS	6816038	154	3	1 350 €						6-8					16-18			
Les marchés informatiques et le CCAG/TIC	6816034	156	3	1 350 €			7-9				11-13		14-16		23-25			
Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG/PI	6816030	158	2	1 030 €			17-18						21-22			5-6		
Les marchés de facility management	6816187	160	2	1 030 €			21-22							3-4				
Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)	6816027	161	2	1 030 €			17-18							18-19				
Les marchés publics d'assurance	6816026	162	2	1 030 €					26-27							1-2		
Les marchés publics de formation	6816032	164	2	1 030 €					12-13					13-14				
Les marchés publics de communication	6816049	166	2	1 030 €					18-19					6-7				
Les marchés publics de restauration collective	6816031	167	2	1 030 €						8-9						7-8		
Les marchés de nettoyage des locaux	6816188	168	2	1 030 €						7-8						7-8		
L'achat public d'électricité et de gaz naturel	6816033	170	2	1 030 €				6-7					27-28		23-24			
Les marchés d'entretien des espaces verts																		
Pour toute information, consultez notre site www.acpformation.fr																		
MONTAGES COMPLEXES																		
Les marchés de facility management	6816187	160	2	1 030 €			21-22							3-4				
NOUVEAU Les marchés globaux	6816144	174	2	1 030 €						23-24					15-16			
Les Délégations de Service Public (DSP)	6816088	176	2	1 030 €					12-13					4-5				
Les marchés de conception-réalisation	6816081	150	2	1 030 €			29-30						19-20		29-30			
Le marché de partenariat	6816128	178	2	1 030 €						6-7			20-21			1-2		
NOUVEAU Le suivi d'exécution des marchés de partenariat	6816217	180	1	650 €					30							5		
NOUVEAU Les concessions de travaux et de services	6816145	182	2	1 030 €					30-31					20-21				
NOUVEAU Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée	6816066	184	2	1 030 €					23-24					20-21				
PERFORMANCE DES ACHATS PUBLICS																		
Management et métiers de l'achat public																		
Organiser un service achats publics et le rendre performant	6816086	188	3	1 400 €					23-25					24-26		12-14		
Le management d'un service achats hospitaliers	6816162	190	3	1 400 €						15-17				3-5				
NOUVEAU Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	6816226	96	2	1 030 €					19-20						14-15			

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
Un jour pour comprendre la fonction achats	6816133	192	1	650 €					27				16			9		
Fonction acheteur public	6816075	194	2	1 080 €					12-13						7-8			
Assistant(e) achats et marchés publics	6816084	196	2	1 080 €			14-15						22-23			1-2		
Levier d'efficacité économique de l'achat																		
Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats	6816211	198	3	1 400 €					23-25				26-28			6-8		
20 leviers pour des achats performants	6816136	200	2	1 080 €					17-18				21-22			8-9		
Les achats innovants	6816198	202	1	650 €					10							12		
NOUVEAU ▶ Sourcer ses fournisseurs	6816231	203	1	650 €					13					19				
NOUVEAU ▶ Analyse des comptes d'entreprises et bilans	6816224	206	2	1 080 €						1-2						15-16		
Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	6816018	108	2	1 030 €						6-7			6-7			8-9		
L'analyse économique des coûts dans les marchés publics	6816122	208	2	1 080 €					10-11							8-9		
Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	6816138	116	2	1 030 €						16-17						21-22		
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	6816132	120	2	1 030 €						2-3						21-22		
La gestion des stocks et des approvisionnements	6816015	133	3	1 350 €						1-3						28-30		
Pilotage et mesure de la performance de l'achat																		
NOUVEAU ▶ Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	6816218	106	2	1 030 €			24-25									14-15		
Analyser et évaluer la performance des fournisseurs	6816137	210	2	1 080 €						28-29						14-15		
La maîtrise des risques liés aux achats	6816204	212	2	1 080 €						28-29						17-18		
Piloter l'exécution des achats publics	6816139	213	2	1 080 €						21-22						8-9		
Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance	6816022	214	2	1 080 €						15-16				17-18				
Évaluer la performance de la fonction achats	6816190	216	3	1 400 €						22-24						16-18		
COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES																		
Comptabilité et gestion publiques																		
L'essentiel de la comptabilité publique de l'État	6816012	220	2	1 030 €						27-28					9-10			
L'essentiel de la comptabilité territoriale	6816146	222	2	1 030 €						9-10						1-2		
Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières	6816166	224	2	1 190 €					30-31							17-18		
Les régies d'avances et de recettes	6816091	225	1	650 €					30							21		
Les règles budgétaires et comptables dans le cadre de la LOLF	6816004	226	2	1 030 €						15-16								

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

PARIS

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	JAN. 2017	FÉV. 2017
Engagement et suivi financier des marchés avec CHORUS	6816176	227	1	650 €						1				19				
L'essentiel du contrôle interne comptable	6816173	228	2	1 030 €					23-24						21-22			
L'essentiel de la comptabilité analytique	6816181	229	3	1 350 €						1-3				17-19				
Les fondamentaux de l'analyse financière	6816178	230	2	1 030 €						9-10					7-8			
Tableau de bord de gestion budgétaire et financière	6816177	231	2	1 030 €					19-20				29-30					
Contrôle de gestion dans le secteur public	6816013	232	2	1 030 €						13-14				18-19				
Suivi budgétaire	6816182	233	2	1 030 €						28-29					28-29			
L'essentiel du contrôle interne budgétaire	6816174	234	2	1 030 €						16-17				10-11				
Contrôle et audit internes	6816206	235	2	1 030 €					31-1								6-7	
NOUVEAU Synergie audit interne contrôle interne	6816219	236	2	1 030 €						23-24							14-15	
Finances publiques																		
Finances de l'État en mode LOLF	6816124	238	2	1 030 €									15-16					
Les finances locales pour non-financiers	6816092	239	3	1 350 €						1-3				17-19				
La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP	6816147	240	2	1 030 €						20-21						8-9		
Le pilotage budgétaire	6816205	241	2	1 030 €						2-3					9-10			
Préparation et négociation budgétaires	6816180	242	2	1 030 €						16-17				17-18				
Évaluer et améliorer la performance de l'action publique	6816179	243	2	1 030 €						2-3					24-25			
NOUVEAU Piloter les ressources humaines	6816220	244	2	1 030 €					30-31						15-16			
MANAGEMENT DANS LE SECTEUR PUBLIC																		
Manager public : réussir sa prise de fonction	6816106	248	2	1 240 €					26-27					13-14		12-13		
Animer et motiver une équipe dans le secteur public	6816107	249	3	1 515 €						15-17				3-5		14-16		
Anticiper et gérer les conflits interpersonnels	6816126	250	3	1 515 €	18-20		21-23	11-13	25-27	6-8			28-30	17-19	16-18	5-7	23-25	
Assertivité et leadership	6816195	251	2	1 320 €	18-19		24-25	18-19	12-13	27-28	7-8	29-30	26-27	13-14	7-8	5-6 19-20	19-20	6-7
Manager, regagner la maîtrise de son temps	6816142	252	3	1 770 €	20-22	8-10	16-18	11-13	25-27	13-15	11-13		19-21	17-19	14-16	7-9		
Conduire efficacement une réunion	6816196	253	2	1 240 €						8-9			17-18			14-15		
Management de projet dans l'espace public	6816105	254	6	3 210 €			17-18	14-15	12-13					3-4	7-8	1-2		
Piloter efficacement un projet dans le secteur public	6816197	255	2	1 270 €						9-10					14-15			

CALENDRIER DES FORMATIONS 2016

LYON

Formations	Code	Page	Durée	Prix	JAN.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS															
L'essentiel de la réforme des marchés publics	6816025	58	1	650 €			17			17		29			5
Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	6816001	66	1	650 €						14				24	
Les fondamentaux des marchés publics	6816002	68	2	1 030 €						2-3				28-29	
Réglementation des marchés publics - Niveau 1	6816058	70	4	1 600 €						21-24			10-13		
Réglementation des marchés publics - Niveau 2	6816059	72	3	1 350 €						22-24				16-18	
Les achats publics durables	6816045	78	2	1 030 €						23-24				24-25	
Les accords-cadres	6816035	82	2	1 030 €					23-24				13-14		
Les procédures adaptées (MAPA)	6816019	86	2	1 030 €					26-27				10-11		
Litiges et contentieux dans les marchés publics	6816040	92	3	1 350 €						22-24				30	1-2
MARCHÉS PUBLICS ÉTAPE PAR ÉTAPE															
Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	6816018	108	2	1 030 €					30-31						12-13
Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	6816005	114	2	1 030 €					9-10					17-18	
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	6816131	118	2	1 030 €						27-28				14-15	
Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics	6816121	124	2	1 030 €					30-31				6-7		
FAMILLES D'ACHATS															
La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	6816028	138	3	1 350 €						6-8					7-9
Initiation aux marchés publics de travaux	6816078	140	2	1 030 €						16-17			17-18		
Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	6816039	142	4	1 680 €					10-11, 30-31				10-11, 17-18		
Le CCAG Travaux	6816014	144	2	1 030 €						1-2				17-18	
Les marchés informatiques et le CCAG/TIC	6816034	156	3	1 350 €					24-26				11-13		
PERFORMANCE DES ACHATS PUBLICS															
20 leviers pour des achats performants	6816136	200	2	1 080 €					23-24						1-2
Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	6816018	108	2	1 030 €					30-31						12-13
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	6816131	118	2	1 030 €						27-28				14-15	
MANAGEMENT DANS LE SECTEUR PUBLIC															
Anticiper et gérer les conflits interpersonnels	6816126	250	3	1 515 €					25-27					16-18	
Assertivité et leadership	6816195	251	2	1 320 €			24-25						13-14		5-6

LE PROCESSUS PÉDAGOGIQUE

LA SCÉNARISATION DE NOS FORMATIONS

Ne suivez pas une formation, vivez une expérience professionnelle

C'est ce que nous vous proposons lorsque vous venez vous former chez nous : vivre le contenu de la formation en vous mettant « **Dans la peau de...** ».

Que vous soyez dans la peau d'un acheteur, d'un responsable des services généraux ou d'un responsable des affaires immobilières, la scénarisation du présentiel emporte les participants vers les **objectifs pédagogiques** de la formation au cours de laquelle ils **incarnent** un métier, un profil, un statut.

Cette approche garantit la mise en pratique **opérationnelle** des acquis pendant la formation. Sa finalité est de **coconstruire** les meilleures **solutions professionnelles** avec les participants.

Identifiez nos formations, « dans la peau de... » avec le pictogramme :



JE VIS MA FORMATION
dans la peau de...

4 Suivi post-formation

- Hotline accessible 6 mois
- 2 newsletters mensuelles gratuites : transmission sans limite de temps de tout nouveau texte législatif et réglementaire

1 Ajustement du contenu de l'action

- En inter et en intra : recueil des questions et attentes des participants
- En intra : analyse de la demande, du contexte et des objectifs, cadrage pédagogique entre le formateur et le client, contextualisation des exercices

2 Animation de l'action

- La méthode AAA (Alternance Apport théorique et Application pratique) : exposés illustrés, études de cas, partage de pratiques, débats
- La méthode PBL (Problem Based Learning) : mettre la découverte au centre de l'apprentissage, chercher ensemble la solution à un problème

3 Évaluation de l'action

- Auto-évaluation des savoir-faire acquis
- E-évaluation des connaissances acquises
- Évaluation à chaud de la satisfaction
- Évaluation à froid sur demande



**VOTRE
MEILLEURE
GARANTIE**

NOTRE APPROCHE MÉTIER

**ACP,
véritable promoteur
des métiers
et des compétences
de l'achat public !**

Nous avons identifié **7 métiers** qui évoluent dans le domaine de l'achat public et nous vous proposons des formations ciblées, adaptées au métier de chacun. Une expertise métier unique dans le secteur de la formation...

La garantie pour vous de bénéficier de formations professionnalisantes et utiles au quotidien pour une plus grande efficacité.

VOTRE MÉTIER

Le responsable de la fonction ou d'une entité d'achats

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Responsable stratège des achats publics	Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats	198
Responsable organisationnel et managérial des achats publics	Organiser un service achats publics et le rendre performant	188
Responsable de la performance juridique des achats	Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	96
Responsable de la performance économique des achats	Évaluer la performance de la fonction achats	216
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : manager d'un service achats		32

VOTRE MÉTIER

L'acheteur public expert généraliste ou spécialiste d'une famille d'achats

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Expert juridique de l'achat	Réglementation des marchés publics - Niveau 2	72
Expert architecte des contrats d'achats publics	Bien choisir son montage contractuel	104
Expert promoteur de la performance économique des achats	20 leviers pour des achats performants	200
	L'analyse économique des coûts dans les marchés publics	208
	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	116
	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	120
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : acheteur public expert		30

VOTRE MÉTIER

L'acheteur public rédacteur généraliste ou spécialiste d'une famille d'achats

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Maître d'œuvre des procédures de l'achat public	Réglementation des marchés publics - Niveau 1	70
Acteur de la performance économique des achats publics	20 leviers pour des achats performants	200
	Analyser et évaluer la performance des fournisseurs	210
	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	70
	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	114
Gestionnaire des contrats d'achat public	Techniques de négociation - Niveau 1	118
	Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics	124
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : acheteur public généraliste		28

VOTRE MÉTIER

L'assistant administratif de l'achat public

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Soutien opérationnel à la mise en œuvre des procédures liées à l'achat public	Les fondamentaux des marchés publics	68
Soutien rédactionnel à la préparation et à l'exécution des achats publics	Assistant(e) achats et marchés publics	196
Acteur contributeur à l'efficacité globale des achats de l'organisme public	Un jour pour comprendre la fonction achats	192
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : assistant(e) achats		26

VOTRE MÉTIER

L'agent chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Gestionnaire financier et comptable des marchés publics	Le règlement financier des marchés publics	126
Gestionnaire administratif des marchés publics	Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics	124
Gestionnaire du tableau de bord comptable et financier des marchés publics	Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance	214
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics		40

VOTRE MÉTIER

Le cadre ou agent chargé du contrôle juridique de l'achat public

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Référent juridique pour les achats de l'organisme public	Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	96
Garant du respect des règles applicables à l'achat public	L'essentiel de la réforme des marchés publics	58
Garant de la conformité juridique des achats de l'organisme	La maîtrise des risques liés aux achats	212
Pour intégrer les apports de la réforme, suivez notre formation L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015		60

VOTRE MÉTIER

Le prescripteur ou agent chargé des besoins en achat public

Vos axes de compétence à développer	Nos solutions formations	Page
Acteur de la valorisation de l'expression des besoins d'achats publics	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	160
Contributeur à l'efficacité des procédures de passation des marchés publics	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	114
Gestionnaire des contrats d'achats publics	Piloter l'exécution des achats publics	213
Pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à ce métier, suivez notre cycle métier : prescripteur achats		38

NOS SOLUTIONS INTRA ET GRANDS COMPTES



Clémence Demeure
Responsable
du département
des formations intra
c.demeure@acpformation.fr



Nos formations intra sont adaptées à chacun de vos besoins et de vos spécificités

Des formations catalogue transposables en intra

- Adaptation de la durée à vos contraintes
- Contextualisation des études de cas choisis parmi les marchés passés par votre entité

Et des formations 100 % sur mesure

- **Une étude détaillée de votre besoin** grâce à l'analyse du cahier des charges et un entretien téléphonique de cadrage
- **Une équipe projet dédiée** pour piloter toutes les phases de conception et de déploiement
- **Un dispositif ajustable en permanence**
- **Des formateurs choisis** prioritairement dans votre région
- **Un budget optimisé** en fonction de vos exigences
- **Une formation chez vous ou dans nos locaux**
- **L'assistance logistique d'ACP FORMATION**
- **Une pédagogie** innovante pour un ancrage des connaissances tout au long de la formation
- **La mesure de l'efficacité** de nos formations par une évaluation à chaud et une évaluation différée



Devenir grand compte ACP FORMATION vous garantit une gestion optimale de votre investissement formation

- Un **interlocuteur unique** dédié à la gestion de vos projets
- Une **tarification préférentielle**, négociée à l'année, sur tout ou partie de notre offre de formation Groupe et applicable à l'ensemble de vos établissements
- Une **gestion administrative plus souple** grâce à des conditions de report ou d'annulation simplifiées
- Un **traitement prioritaire** de vos demandes de formation intra sur mesure
- La mise en œuvre de **solutions pédagogiques innovantes** : blended learning, coaching, web conférences...
- Un **suivi pédagogique personnalisé** : analyse des fiches d'évaluation et préconisations, reporting, suivi des acquis de formation...

Rejoignez le cercle des administrations et établissements avec lesquels nous avons mis en place un véritable partenariat dans la durée

Contactez-nous au 01 53 94 74 96

ACP FORMATION : 35 rue du Louvre - 75002 Paris - E-mail : intra@acpformation.fr

ILS NOUS FONT CONFIANCE

ADMINISTRATIONS CENTRALES ET DÉCONCENTRÉES

- Ministère de la Défense (CFD de Bourges, SCA, SID...)
- Ministère de l'Écologie, du développement durable et de l'énergie
- Ministère de l'Éducation nationale
- Ministère de l'Intérieur
- Ministère de la Justice
- Ministère du Travail
- Préfecture de Police de Paris
- Services du Premier ministre

COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ET INTERCOMMUNALITÉS

- Conseil Départemental des Ardennes
- Conseil Départemental de Dordogne
- Conseil Départemental d'Ille-et-Vilaine
- Conseil Départemental du Nord
- Conseil Départemental du Val-de-Marne
- Conseil Régional d'Aquitaine
- Conseil Régional de Haute-Normandie

- Mairie de Bourg-en-Bresse
- Mairie de Clermont-Ferrand
- Mairie de Limoges
- Mairie de Paris
- Mairie de Toulouse

ORGANISMES DE SÉCURITÉ SOCIALE

- CAF de Toulouse
- CARSAT Nord-Est
- CNITAAT
- CPAM du Rhône
- CRAFEP de Lyon
- UCANSS

SECTEUR HOSPITALIER

- CH Arpajon
- CH Bourg Saint-Maurice
- CH Chateauroux
- CH La Rochelle
- CH Montfermeil
- CH Nevers
- CHI Espalion
- CHN Saint-Étienne
- CHU Besançon
- CHU Saint-Malo
- CHRU Lille
- Hospices civils de Lyon

ÉTABLISSEMENTS PUBLICS

- ADEME
- Agence de la biomédecine
- Agence de l'eau Adour-Garonne
- Agence régionale de santé
- ANRU
- APIJ
- Banque de France
- CCI de Paris
- Centre Pompidou
- DILA
- École Polytechnique
- Économat des armées
- INPI
- MUCEM
- Musée du Louvre
- Musées d'Orsay et de l'Orangerie
- OFII
- ONERA
- Opéra de Rouen
- Pôle Emploi
- SNCF
- SYCTOM
- UGAP
- Universcience
- Université Lyon III

OFFICES PUBLICS DE L'HABITAT

- Angers Loire Habitat
- Ermont Habitat
- OPAC Saône-et-Loire
- OPH Gennevilliers
- Pantin Habitat
- Paris Habitat
- Reims Habitat
- Silène Habitat
- Val Touraine Habitat

ENTITÉS ADJUDICATRICES

- Port autonome du Havre
- Port autonome de Paris

ORGANISATIONS INTERNATIONALES

- Conseil de l'Europe

EPL

- SAEMES
- SEM 92
- SEMEBA
- Fédération des EPL

SECTEUR PRIVÉ

- Aéroport de Paris
- Aéroport de Lyon
- Air Liquide Santé
- CAPEB
- Axinim

POURQUOI CHOISIR ACP FORMATION ?

Membre
de la FFP



(Fédération de la Formation Professionnelle),
une organisation qui a notamment pour but de promouvoir
la qualité des formations dispensées par ses adhérents
et le respect d'une éthique professionnelle.
www.ffp.org

Qualification ISO-OPQF



(Organisme Professionnel de Qualification
des organismes de Formation) depuis 1998,
à l'issue d'une procédure rigoureuse, cette
organisation, indépendante, à but non lucratif,
réexamine les dossiers tous les 4 ans.
www.isqualification.com

Ce label de qualité officiel constitue pour vous :

- un critère de choix
- le gage d'une relation de confiance
- l'assurance d'un partenaire compétent
- l'assurance d'une stabilité et d'une indépendance de l'organisme

LES + ACP FORMATION



La hotline

Un accompagnement post-formation unique

- Accessible pendant les 6 mois qui suivent la formation
- Pour nous poser 3 questions complémentaires à la formation (la hotline n'est pas un conseil juridique)



Les newsletters

Abonnez-vous sur www.acpformation.fr et recevez
gratuitement tous les mois l'actualité de votre métier

- La lettre de l'achat public
- La lettre des finances publiques

Retrouvez tous nos articles et échangez sur notre Blog
de la performance publique : blog-acpformation.fr



Le Guide de la Commande Publique

Un véritable outil de travail

- Contient l'intégralité des textes législatifs et réglementaires, la jurisprudence et autres documents utiles

PARCOURS MÉTIERS ET CERTIFIANTS



Précurseur sur la
professionnalisation
des acheteurs publics,

ACP FORMATION vous propose
11 formations certifiées CP FFP
ou AFAV pour vous permettre
de développer vos compétences
et d'obtenir une véritable
reconnaissance de vos acquis

Formations certifiées

- Assistant(e) achats (6 j.)
- Acheteur public généraliste (16 j.)
- Acheteur public expert (8 j.)
- Manager d'un service achats (10 j.)
- Chargé d'opérations de travaux (7 j.)
- Chargé des achats informatiques (8 j.)
- Prescripteur achats (6 j.)
- Chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics (6 j.)
- L'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global (4 j.)
- Chargé de gestion financière et comptable (7 j.)
- Auditeur interne (6 j.)

Retrouvez le programme de ces cycles
page 24



Certificat professionnel FFP

Bénéficiez de la certification FFP
(Fédération de la Formation
Professionnelle)

Valeur ajoutée pour votre structure

- Une mesure objective du résultat de la formation
- Un outil de motivation pour les agents
- Une aide au développement des compétences et des parcours professionnels

Valeur ajoutée pour les personnes formées

- La validation de la réussite de la formation
- La reconnaissance de la maîtrise d'un métier
- Un atout de meilleure employabilité



Certification AFAV agréée par l'EGB

- Une accréditation pour acquérir des méthodes rigoureuses et garantir la qualité de la performance en bénéficiant d'une certification européenne
- Bénéficiez de la certification AFAV (Association Française de l'Analyse de la Valeur) sur la formation « L'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global » page 42

10 BONNES RAISONS DE CHOISIR ACP FORMATION

- 1 30 années d'expertise** en formation sur l'achat et les marchés publics, les finances publiques et le secteur hospitalier
- 2 130 formations à Paris et à Lyon**, dont 11 cycles métiers certifiants. Toutes personnalisables en intra pour répondre à vos besoins spécifiques. Et la capacité à concevoir du 100 % sur mesure en fonction de votre cahier des charges
- 3 Spécialiste du secteur public**
Administrations centrales et déconcentrées, fonction publique hospitalière, collectivités territoriales et intercommunalités, associations, établissements publics, OPH, EPL, EPIC...
- 4 Présent dans les domaines stratégiques du secteur public** : réglementation des marchés publics, performance des achats publics, montages complexes, comptabilité et finances publiques et management
- 5 150 consultants expérimentés**
Cadres opérationnels issus des ministères, conseils généraux et régionaux, mairies, hôpitaux, EPIC, confrontés à la même réalité de terrain que vous, aux mêmes challenges
- 6 Une garantie de qualité**
La qualification ISQ-OPQF (Office Professionnel de Qualification des organismes de Formation) est LA référence et un critère de choix essentiel
- 7 3 à 12 participants** pour une pédagogie interactive alternant exposés, ludopédagogie, échanges avec le formateur, études de cas, démarche inductive, retours d'expériences...
- 8 Une documentation complète** pour chaque participant : support utilisé par le formateur, textes et documents réglementaires, fiches techniques, bibliographie et notre guide exclusif de la commande publique
- 9 Une hotline** accessible aux participants pendant les 6 mois qui suivent leur formation, pour nous poser 3 questions complémentaires
- 10 Deux newsletters et un blog**
 - La lettre de l'achat public
 - La lettre des finances publiquesElles vous proposent gratuitement chaque mois l'interview d'un professionnel, un dossier d'actualité, des points de jurisprudence...
 - Le blog de la performance publique



LE LABEL FORMATEUR ABILWAYS

Pour nos professionnels qui forment

SON OBJECTIF

Associer les compétences techniques de nos experts à l'identité pédagogique du Groupe ABILWAYS



3 principes pédagogiques garantis

par le LABEL FORMATEUR ABILWAYS

APPRENDRE À APPRENDRE

Respecter un modèle de formation orientée terrain construite autour d'une pédagogie active

APPRENDRE À INNOVER

Se renouveler en permanence avec du digital, du ludique, de la pédagogie inversée...

APPRENDRE À PARTAGER

Échanger entre pairs en favorisant l'apprentissage informel

**Vous assurer l'efficacité de la transmission des savoirs :
c'est l'enjeu du LABEL FORMATEUR ABILWAYS !**

ÉVALUATION ET QUALITÉ

Une démarche qualité orientée résultats

98,5%

de satisfaction clients

La qualité à ACP FORMATION :
une expérience client réussie associée
à un processus d'amélioration continue !

- Qualité de nos formations qui s'inscrivent dans le **cadre légal** et bénéficient de la **qualification ISQ OPQF**
- Qualité des contenus : un très large renouvellement de l'offre chaque année, une actualisation constante de nos formations qui intègrent les nouvelles pratiques et les dernières évolutions réglementaires et jurisprudentielles. Cette année, réforme des marchés publics oblige, **tous nos programmes sont complètement remis à jour.**
- Qualité de la pédagogie : pré-requis déterminés et respectés, **100% opérationnelle**, experts labellisés FORMATEURS ABILWAYS, **espaces d'apprentissage réinventés**
- Qualité des certifications : des **critères objectifs de réussite** et une **employabilité renforcée**



L'évaluation de nos formations

Une évaluation construite pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation et leur mise en application

- **Évaluation à chaud**
Un bilan qualité à l'issue de la formation pour mesurer l'atteinte des objectifs
- **Évaluation à froid**
À J+3 mois une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle
- **QUIZ amont/aval**
Pour les formations qui le prévoient, une mesure de la progression des connaissances

La garantie ACP

Un **rappel systématique** des participants insatisfaits pour trouver des solutions alternatives

LEARNING ADVISOR

Les avis et recommandations des participants à nos formations pour un choix éclairé

Retrouvez Learning Advisor sur chaque formation



LEARNING EXPERIENCE



**ON PEUT APPRENDRE DE 1 000 MANIÈRES
QUELLE EST LA BONNE COMBINAISON ?**

Conseil

Conception
multimédia

Réalisation
technique

ABILWAYS DIGITAL PLACE

Construisons ensemble votre Learning Experience

LA BRIGADE



Jean-Marc Fayolle
M. Direction de Projet
01 44 09 24 14
jm.fayolle@abilways.com



Marion Breuleux
Mme Contenu



Fabienne Lochardet
Mme Pédago



Benoît Paulon
M. Techno

LES RESSOURCES

Studio TV

Tournage, synopsis

Plateforme LMS

Digital Room

Salle de montage

Tableau interactif

Learning Room

Studio Radio



Parcours métiers et certifiants

Étant chargée de la préparation, de la passation, de la gestion et du contrôle des marchés, j'ai souhaité valoriser mes compétences par le biais d'une certification. L'obtention du cursus m'a permis de professionnaliser mon métier, d'approfondir mes connaissances de la réglementation générale des marchés publics, d'acquérir des outils techniques pour améliorer mes pratiques professionnelles mais aussi de renforcer mes connaissances au niveau du régime juridique afin de sécuriser les marchés de la Cour.

Pour chaque module suivi dans le cadre de ce cursus, j'ai notamment apprécié la qualité des contenus des cours et des exercices, mais aussi le professionnalisme des formateurs, leur apport de connaissances, leur enthousiasme qui vous donne confiance mais aussi leur disponibilité post-formation.

Je conseille vivement à tous les acheteurs de suivre ce cursus. Au-delà d'être complet, tant au niveau des apports théoriques que pratiques, cela a été une expérience très enrichissante au niveau humain que ce soit par l'accueil du personnel d'ACP, qui a toujours été très disponible, mais aussi et surtout par les échanges d'expériences avec les autres stagiaires et les formateurs qui étaient tous d'horizons différents.

Estela D.O. - CNITAAT

Témoignage d'une participante au « Cycle métier : acheteur public généraliste »
page 28 puis au « Cycle métier : manager d'un service achats » page 32

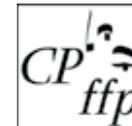
PARCOURS MÉTIERS ET CERTIFIANTS

Cycle métier : assistant(e) achats	26
Cycle métier : acheteur public généraliste	28
Cycle métier : acheteur public expert	30
Cycle métier : manager d'un service achats	32
Cycle métier : chargé d'opérations de travaux	34
Cycle métier : chargé des achats informatiques	36
Cycle métier : prescripteur achats	38
Nouveau Cycle métier : chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics	40
Certification AFAV : l'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global	42
Nouveau Formateur interne en marchés publics	44
Cycle métier : chargé de gestion comptable et financière	46
Nouveau Cycle métier : auditeur interne	48
Parcours métier : acheteur public	50
Les estivales de l'acheteur public	52
Les estivales de l'acheteur public expert	54



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



INITIATION

6 JOURS (42 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 29 mars | 3 octobre |
| 30-31 mars | 4-5 octobre |
| 17-18 mai | 21-22 novembre |
| 19 mai | 23 novembre |

Code : 6816193

Tarif : 3 150 € net (non assujettis)
3 150 € HT (assujettis à la TVA)
2 520 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

L'assistant(e) achats travaille en soutien des équipes opérationnelles des services achats/marchés, pour faciliter la réalisation des différentes étapes qui encadrent le processus achat. Il (elle) joue un rôle clé en contribuant à la performance de l'organisation et à la bonne conduite des procédures, de l'analyse des besoins à la liquidation des marchés.

Public

Assistant(e)s des services achats/marchés ou toute autre personne en charge de la bonne gestion des marchés publics

Prérequis

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du cycle métier (cf page 19)

Objectifs

- Maîtriser les aspects clés de sa fonction
- Participer au bon déroulement de la procédure de mise en concurrence
- Préparer et planifier le suivi des marchés

Blended learning



Évaluation
amont

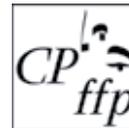
Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
<p>Module 1 Définir le poste de l'assistant(e) achats</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir le processus achat ▪ Identifier le champ d'intervention de chaque acteur du processus achat (prescripteur, assistant, acheteur) ▪ Définir les principales activités d'un(e) assistant(e) achats ▪ Rappeler les fondamentaux de la réglementation et les principales mesures issues de la transposition de la directive Marchés publics 	1	29 mars	3 octobre
<p>Module 2 Sécuriser le déroulement de la mise en concurrence</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier le contenu du DCE ▪ Rédiger un AAPC ▪ Préparer les pièces administratives relatives au déroulement de la procédure (convocations, remise des plis en conformité avec l'ordonnance du 23 juillet 2015, procès-verbaux, notification...) ▪ Vérifier la recevabilité des candidatures en conformité avec l'ordonnance du 23 juillet 2015 et intégrer le DUME ▪ Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération 	2	30-31 mars	4-5 octobre
<p>Module 3 Gérer le suivi des marchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programmer les échéances des diverses opérations de suivi et de contrôle ▪ Préparer les pièces administratives relatives à l'exécution (bon de commande, ordre de service, avenant...) 	2	17-18 mai	21-22 novembre
<p>Module 4 Élaborer le tableau de suivi des marchés adapté à sa structure</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Savoir gérer et planifier son activité ▪ Pouvoir identifier les actions prioritaires à entreprendre ▪ Mettre en place des outils de suivi 	1	19 mai	23 novembre



À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

INITIATION

16 JOURS (112 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

• 1 ^{re} session	• 2 ^e session
23-25 mars	12-14 oct.
5 avril	7 novembre
6-7 avril	23-24 novembre
10-11 mai	7-8 décembre
26-27 mai	18-19 janvier 2017
9-10 juin	2-3 février 2017
20-21 juin	13-14 mars 2017
30 juin-1 ^{er} juillet	27-28 mars 2017

Code : 6816041

Tarif : 7 600 € net (non assujettis)

7 600 € HT (assujettis à la TVA)

6 080 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Cycle métier : acheteur public expert

(code 6816199) page 30 et/ou

Cycle métier : manager d'un service

achats (code 6816068) page 32

L'acheteur public a pour mission principale de contribuer à l'efficacité de la commande publique et d'assurer la sécurité juridique des procédures de passation. Il participe à l'élaboration des procédures internes et applique la réglementation tout en tenant compte de son évolution. Il est également devenu un acteur incontournable en termes de diminution des coûts et d'amélioration de la qualité des achats.

La fonction d'acheteur nécessite une vision transversale des achats publics, alliant expertise juridique, environnement économique et outils stratégiques.

Public

Responsables et cadres de services achats-marchés qui veulent maîtriser l'ensemble des composantes de leur fonction

Acheteurs et rédacteurs dont les fonctions couvrent l'ensemble de la chaîne allant de l'analyse du besoin au suivi des marchés

Prérequis

Tout acheteur ayant une pratique de l'achat public ou ayant une expérience de plus de trois ans dans le métier d'acheteur

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du cycle métier (cf page 19)

Objectifs

- Approfondir ses connaissances de la réglementation générale des marchés publics
- Maîtriser l'utilisation des outils techniques de l'acheteur
- Connaître les principales causes de litiges, savoir quand et comment chercher des solutions amiables et, si nécessaire, participer efficacement aux procédures contentieuses

Blended learning



Évaluation
amont

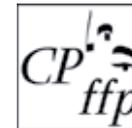
Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
Module 1 Maîtriser les fondamentaux de la réglementation des marchés publics	<ul style="list-style-type: none"> Choisir et appliquer stratégiquement les procédures appropriées Mener à bien l'ensemble des opérations jusqu'à la conclusion du marché Assurer le suivi d'exécution et le règlement financier 	3	23 au 25 mars	12 au 14 octobre
Module 2 Étudier les marchés fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Analyser et évaluer le contexte économique d'un domaine d'achats Analyser les informations sur les produits et services et sur les fournisseurs Évaluer les fournisseurs et définir des stratégies concurrentielles 	1	5 avril	7 novembre
Module 3 L'analyse des besoins : du recueil des attentes à l'élaboration du cahier des charges fonctionnel	<ul style="list-style-type: none"> Acquérir une démarche d'optimisation des achats conforme à la réglementation des marchés publics Évaluer, identifier et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle Analyser les coûts et déterminer ceux sur lesquels il est possible d'avoir une action 	2	6-7 avril	23-24 novembre
Module 4 Analyser les candidatures et les offres	<ul style="list-style-type: none"> Intégrer les critères de choix dès la passation du dossier de consultation 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 	2	10-11 mai	7-8 décembre
Module 5 Utiliser les techniques de négociation dans l'achat public	<ul style="list-style-type: none"> Préparer et conduire une négociation d'achat Définir les points à négocier avec ses fournisseurs ou ses prestataires Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementales 	2	26-27 mai	18-19 janv. 2017
Module 6 Piloter l'exécution des achats publics	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les principaux enjeux du pilotage de l'exécution des achats publics Mettre en place des outils de pilotage de l'exécution de ses marchés Assurer une gestion efficace de ses marchés 	2	9-10 juin	2-3 févr. 2017
Module 7 Prévenir les litiges et les contentieux dans les marchés publics	<ul style="list-style-type: none"> Anticiper les différentes causes de litiges avant et après la notification du marché Savoir quand et comment trouver des solutions amiables Prévoir le risque pénal 	2	20-21 juin	13-14 mars 2017
Module 8 Se positionner comme acteur de la performance de la fonction achats	<ul style="list-style-type: none"> Définir son rôle et sa contribution dans le processus achat Optimiser la création de valeur dans le processus achat Assurer la maîtrise des risques des achats Évaluer sa contribution à la performance de la fonction achats 	2	30 juin-1 ^{er} juillet	27-28 mars 2017



PERFECTIONNEMENT

8 JOURS (56 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 30 mars | 16 novembre |
| 31 mars-1 ^{er} avril | 17-18 novembre |
| 9-10 mai | 15-16 décembre |
| 6 juin | 18 janvier 2017 |
| 27-28 juin | 19-20 janvier 2017 |

Code : 6816199

Tarif : 4 160 € net (non assujettis)

4 160 € HT (assujettis à la TVA)

3 330 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

À l'heure où le poids des achats se doit d'être réduit dans la masse budgétaire, les organismes publics cherchent à rendre plus performante leur fonction achats en mettant en œuvre des leviers d'optimisation appropriés. C'est un des défis que doivent relever les acheteurs publics experts qui, au-delà du respect de la réglementation des marchés publics issue de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application, doivent désormais se tourner vers la recherche de l'efficacité économique dans la satisfaction des besoins d'achats en intégrant le développement durable et social.

Public

Acheteurs désireux de se perfectionner dans l'organisation et le développement de la performance des achats

Prérequis

Être un acheteur confirmé ou avoir suivi le Cycle métier « Acheteur public généraliste » page 28

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Intégrer les nouvelles dispositions de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et les transformer en leviers d'achats
- Être en mesure d'identifier et de mettre en œuvre des leviers d'achats performants pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs avérés
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins de l'organisme
- Conduire efficacement un projet d'achat
- Optimiser ses performances personnelles pour réussir ses négociations d'achats
- Mettre en œuvre et piloter l'innovation au sein de son organisation d'achats

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
<p>Module 1 Réglementation et actualité des marchés publics - Niveau perfectionnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> Intégrer les nouvelles mesures de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application Analyser l'actualité réglementaire et jurisprudentielle relative à la commande publique Faciliter la veille juridique et la mise à jour des connaissances Se tenir au courant des textes relatifs à la commande publique en préparation au niveau national ou européen 	1	30 mars	16 novembre
<p>Module 2 Identifier et mettre en œuvre des leviers d'achats performants pour piloter ses projets d'achats - La gestion stratégique des besoins</p>	<ul style="list-style-type: none"> Recourir à des moyens d'action structurants pour le traitement des besoins d'achats de l'organisme Rechercher et développer la création de valeur dans le processus achat 	2	31 mars-1 ^{er} avril	17-18 novembre
<p>Module 3 Identifier et mettre en œuvre des leviers d'achats performants pour piloter ses projets d'achats - Évaluation du processus achat</p>	<ul style="list-style-type: none"> Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins de l'organisme Conduire efficacement un projet d'achats 	2	9-10 mai	15-16 décembre
<p>Module 4 Réussir sa négociation d'achat - Niveau perfectionnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les méthodes d'analyse comportementale Optimiser ses performances personnelles pour convaincre son fournisseur Gérer des négociations en situation complexe et conflictuelle 	1	6 juin	18 janvier 2017
<p>Module 5 Modernisation et qualité achats</p>	<ul style="list-style-type: none"> Décliner les nouveaux axes du gouvernement en stratégie et politique achats Mettre à profit les procédures innovantes pour une meilleure satisfaction des besoins Piloter la performance de la fonction achats S'approprier les étapes clés de la mise en œuvre d'un système de management intégré à composante qualité et contrôle interne 	2	27-28 juin	19-20 janvier 2017



Cycle métier : manager d'un service achats



PERFECTIONNEMENT

10 JOURS (70 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

• 1 ^{re} session	• 2 ^e session
29-31 mars	8-10 novembre
11 mai	5 décembre
12-13 mai	6-7 décembre
2-3 juin	16-17 janv. 2017
29 juin	1 ^{er} fév. 2017
30 juin	2 fév. 2017

Code : 6816068

Tarif : 5 050 € net (non assujettis)
5 050 € HT (assujettis à la TVA)
4 040 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Le manager d'un service achats publics est un acteur essentiel de la stratégie de l'entité. Il élabore et met en œuvre la politique et les stratégies d'achats, participe à l'analyse fonctionnelle des coûts, négocie et évalue les progressions des marchés fournisseurs tout en coordonnant le management du service dédié à ces activités.

Public

Responsables de services achats-marchés soucieux de perfectionner leurs compétences à travers un parcours à forte valeur ajoutée pédagogique et professionnelle

Prérequis

Avoir suivi le « Cycle métier : acheteur public expert » page 30 ou être un acheteur confirmé

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Acquérir la culture de la performance économique de l'achat public
- Apporter aux acheteurs la maîtrise des différents outils à leur disposition afin de réaliser des achats économiquement performants
- Devenir le référent de l'achat public au sein de son établissement

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

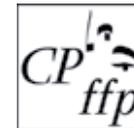
Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
Module 1 Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats de l'organisme	<ul style="list-style-type: none"> Formaliser la contribution de la fonction achats à la mise en œuvre de la politique globale définie par l'organisme Définir les objectifs par famille, associés aux orientations achats pour améliorer sa performance Choisir les stratégies et les moyens pertinents pour assurer des objectifs Piloter la mise en œuvre de la politique achats 	3	29-31 mars	8-10 novembre
Module 2 L'organisation managériale	<ul style="list-style-type: none"> Poser un diagnostic de l'organisation du service Savoir utiliser les outils du management Mettre en place une organisation apprenante Savoir mener la conduite du changement 	1	11 mai	5 décembre
Module 3 L'analyse fonctionnelle des coûts dans les marchés publics	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les différentes composantes du coût d'un achat Réaliser des achats économiquement performants Analyser la structure des coûts d'achats dans la perspective de leur réduction 	2	12-13 mai	6-7 décembre
Module 4 Techniques de négociation dans l'achat public	<ul style="list-style-type: none"> Préparer et conduire une négociation d'achat Définir les points à négocier avec ses fournisseurs ou ses prestataires Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementales 	2	2-3 juin	16-17 janvier 2017
Module 5 Évaluation et diagnostic des fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Garantir la conformité des résultats obtenus dans l'exécution du contrat au travers des critères de sélection des candidats et de choix des offres Mettre en œuvre des grilles d'analyse des écarts Mesurer le retour d'expérience des anomalies et dysfonctionnements 	1	29 juin	1 ^{er} février 2017
Module 6 Faire du tableau de bord un référentiel de performance	<ul style="list-style-type: none"> Mesurer l'activité et la performance des achats Identifier, suivre et présenter simplement des indicateurs pertinents Prendre les mesures adaptées en fonction des résultats constatés Définir les actions prioritaires à entreprendre 	1	30 juin	2 février 2017



Cycle métier : chargé d'opérations de travaux



EXPERTISE

7 JOURS (49 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 17-18 mai | 10-11 octobre |
| 19-20 mai | 12-13 octobre |
| 15-16 juin | 14-15 novembre |
| 17 juin | 16 novembre |

Code : 6816050

Tarif : 3 675 € net (non assujettis)
3 675 € HT (assujettis à la TVA)
2 940 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les opérations de travaux représentent pour les différents acteurs des investissements lourds et des enjeux importants. L'unicité de l'ouvrage, la complexité de sa réalisation, liée au nombre important des acteurs directs et indirects et à l'imbrication de leurs responsabilités dans chaque phase, constituent le fondement essentiel du montage et de la gestion de l'opération. Pour les chargés d'opérations, il s'agit de faire le lien entre les aspects juridiques, réglementaires et la pratique opérationnelle du chantier.

Cette pratique requiert des compétences professionnelles de haut niveau et l'acquisition de réflexes, en toute connaissance de la « chrono-logique » de toutes les étapes.

Public

Responsables de projets et chargés d'opérations, acheteurs travaux, maîtres d'œuvre, ingénieurs travaux...

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans le domaine des travaux

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- À partir du chantier, bien gérer les interactions et la communication entre les diverses composantes des services concernés
- Savoir planifier les étapes et gérer l'interface avec le maître d'ouvrage
- Établir des méthodes de suivi des opérations de travaux, dans leurs aspects administratifs, techniques et comptables (le référentiel métier)
- Prévenir les risques, les litiges et les recours

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

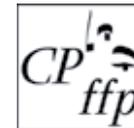
Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{er} session	2 ^e session
<p>Module 1 La programmation et le montage préopératoire</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les responsabilités de chaque intervenant à l'acte de construire ▪ Connaître les différentes études de conception d'une opération de travaux ▪ Maîtriser les conditions légales et réglementaires de mise en œuvre des marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux 	2	17-18 mai	10-11 octobre
<p>Module 2 La passation, la gestion des marchés de travaux et la phase chantier</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préparer et mettre en œuvre toutes les phases d'un marché de travaux ▪ Rédiger les différents documents contractuels ▪ Analyser les offres pour déterminer la plus avantageuse ▪ Gérer le marché, de la notification jusqu'au solde 	2	19-20 mai	12-13 octobre
<p>Module 3 La vie des marchés de travaux et la fin de l'opération</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir des méthodes et des outils pratiques de suivi et de gestion administrative, technique et comptable des chantiers et des marchés de travaux ▪ Se positionner en tant que maître d'ouvrage pour gérer les interactions et la communication entre les différents acteurs ▪ Maîtriser les risques, anticiper les aléas et prévenir les litiges liés à l'exécution des marchés de travaux ▪ Sécuriser l'exécution et l'achèvement des marchés 	2	15-16 juin	14-15 novembre
<p>Module 4 Mise en place d'un outil : le référentiel métier</p>	<p>Cette journée se déroulera sous forme d'ateliers.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rédaction d'un outil de direction de projet ▪ Identifier les repères décisionnels et les points critiques ▪ Mesurer les risques, les attentes et les points d'arrêt 	1	17 juin	16 novembre



Cycle métier : chargé des achats informatiques



EXPERTISE

8 JOURS (56 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

• 1 ^{re} session	• 2 ^e session
29-31 mars	12-14 octobre
23 mai	15 novembre
24 mai	16 novembre
28 juin	13 décembre
29-30 juin	14-15 décembre

Code : 6816161

Tarif : 4 160 € net (non assujettis)

4 160 € HT (assujettis à la TVA)

3 330 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les nouvelles technologies accompagnent l'action publique dans toutes ses composantes : économique, sociale, financière... La forte évolutivité des technologies et son impact sur l'achat public supposent une réelle professionnalisation des acheteurs et des prescripteurs sur ce mode d'acquisition. La gestion des besoins, la rédaction fonctionnelle des marchés et le pilotage dans un souci de performance sont des constantes à acquérir dans le cadre de ce parcours.

Public

Agents publics chargés des achats informatiques (logiciels et matériels informatiques) et prestataires privés

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans le domaine informatique

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises tout au long du cycle métier (cf page 19)

Objectifs

- Évaluer, identifier et circonscrire ses besoins informatiques par la méthode de l'analyse fonctionnelle
- Savoir traduire ses besoins dans les différentes pièces du dossier de consultation sur le plan administratif et technique
- Sélectionner des méthodes d'analyse des offres adaptées à sa politique d'achats
- Mettre en place des outils de pilotage de l'exécution des marchés informatiques

Blended learning



Évaluation
amont

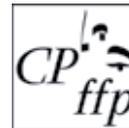
Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
Module 1 Recenser et analyser ses besoins informatiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les spécificités et le vocabulaire du domaine de l'informatique ▪ Concevoir et conduire son étude de marché fournisseur ▪ Acquérir les bonnes méthodes nécessaires à la définition fonctionnelle de son besoin ▪ Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges ▪ Déterminer les critères de choix ▪ Adopter la stratégie d'achats la plus adaptée à son besoin informatique 	3	29-31 mars	12-14 octobre
Module 2 Les contrats informatiques à la lumière du CCAG/TIC	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître la portée du CCAG/TIC ▪ Étudier les clauses sensibles du CCAG/TIC et s'en inspirer pour traduire ses besoins ▪ Cerner les opérations de vérification ▪ Identifier les garanties légales et contractuelles ▪ Optimiser la maintenance des matériels informatiques et la tierce maintenance applicative ▪ Faire le point sur l'infogérance ▪ Encadrer les prestations intellectuelles dans les marchés informatiques 	1,5	23-24 mai	15-16 novembre
Module 3 Atelier rédactionnel d'un marché public informatique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cette demi-journée est consacrée à la rédaction d'une trame de cahier des charges fonctionnel et de CCTP. Ce sera l'occasion de mettre en pratique les points enseignés au cours des modules précédents 	0,5	24 mai	16 novembre
Module 4 Analyser les offres informatiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender la méthodologie d'analyse des offres ▪ Développer les méthodes d'analyse financière des offres ▪ Construire un tableau d'analyse multicritère 	1	28 juin	13 décembre
Module 5 Piloter l'exécution du projet informatique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préparer le bon pilotage de l'exécution du marché informatique ▪ Suivre les points sensibles du marché informatique (réception, paiement, révision des prix, modification, reconduction...) ▪ Gérer la relation fournisseurs et leur évaluation 	2	29-30 juin	14-15 décembre



INITIATION

6 JOURS (42 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 5 avril | 10 octobre |
| 6-7 avril | 11-12 octobre |
| 20 mai | 23 novembre |
| 13-14 juin | 24-25 novembre |

Code : 6816194

Tarif : 3 150 € net (non assujettis)
3 150 € HT (assujettis à la TVA)
2 520 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

-  Une hotline pour répondre à vos questions
-  La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique
-  Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Le prescripteur achats a pour mission principale d'élaborer l'expression du besoin, socle de base des mises en concurrence. La réussite d'un achat performant nécessite la mise en place d'un dialogue de gestion efficace de tous les acteurs du processus achat, dont le prescripteur est le premier maillon. La fonction de prescripteur nécessite une bonne compréhension des contraintes et des outils de l'achat public pour faire jouer pleinement la complémentarité des expériences et savoir-faire de tous les acteurs du processus.

Public

Les prescripteurs d'achats, à savoir l'ensemble des agents susceptibles de prescrire un achat auprès des acheteurs (services techniques, services informatiques, services communication...)

Prérequis

Avoir une connaissance des procédures de marché

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Créer une dynamique de l'achat performant par un partage des connaissances et des contraintes de l'achat public
- Apporter son expertise à un groupe projet
- Maîtriser les techniques d'analyse fonctionnelle du besoin et optimiser le choix des critères de mesure de la performance
- Maîtriser les règles d'analyse des candidatures et des offres
- Apporter la complémentarité de l'expertise technique dans la constitution du binôme prescripteur-acheteur

Blended learning



Évaluation
amont

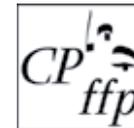
Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
<p>Module 1 Rôle et responsabilités du prescripteur dans le processus achat de l'organisme</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intégrer les règles essentielles liées aux procédures de l'achat public ▪ Définir le processus achat, ses opérations clés, ses clients et ses acteurs ▪ Identifier le champ d'intervention des prescripteurs et des acheteurs, leur rôle et leur contribution respective à l'efficacité juridique et économique de l'achat ▪ La notion de partenariat ▪ Définir les limites de responsabilité ▪ Apprendre à travailler en mode projet et en équipe pluridisciplinaire 	1	5 avril	10 octobre
<p>Module 2 Sourcing, analyse du besoin, rédaction du cahier des charges</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir une connaissance approfondie du marché fournisseur « de référence » permettant d'exploiter son potentiel et ses possibilités ▪ Évaluer, identifier et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle ▪ Savoir activer les réseaux d'achats et utiliser le benchmarking ▪ Les traduire pour rédiger des cahiers des charges fonctionnels ▪ Connaître les clauses essentielles des CCAG 	2	6-7 avril	11-12 octobre
<p>Module 3 Analyse des candidatures et des offres</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sélectionner des critères de sélection des candidats et de choix des offres pertinents dès la préparation du dossier de consultation ▪ Appliquer des méthodes d'analyse permettant d'évaluer les offres et de justifier clairement et objectivement ses choix 	1	20 mai	23 novembre
<p>Module 4 Pilotage et suivi de ses marchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer une gestion efficace de ses marchés ▪ Connaître les points clés de l'exécution des marchés publics (points de vigilance, révision des prix, gestion des modifications, avenants, opérations de contrôle, sanctions...) 	2	13-14 juin	24-25 novembre



Cycle métier : chargé de la gestion administrative et financière des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

INITIATION

6 JOURS (42 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 12-13 mai | 13-14 octobre |
| 26-27 mai | 17-18 novembre |
| 21 juin | 12 décembre |
| 22 juin | 13 décembre |

Code : 6816221

Tarif : 3 150 € net (non assujettis)

3 150 € HT (assujettis à la TVA)

2 520 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

La commande publique est un outil de politique publique. La professionnalisation des acheteurs est devenue indispensable pour maîtriser et optimiser la dépense publique. Aussi, dans ce contexte, est-il nécessaire d'introduire des procédures et des pratiques qui intègrent la notion de suivi de la performance de la commande publique.

Public

Tout gestionnaire financier volontaire impliqué dans le processus de règlement financier et qui assure le suivi et la gestion des marchés publics

Prérequis

Connaître et participer aux missions d'expression et d'évaluation des besoins, à la préparation des DAO et des spécifications techniques, au choix et à la gestion de la commande publique, au suivi et contrôle comptable

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Assurer le suivi d'un marché au niveau technique, administratif, financier et comptable
- Rédiger ou contrôler les pièces nécessaires pour le mandatement
- Connaître la réglementation financière et comptable applicables aux marchés publics
- Appréhender les fondamentaux du contrôle interne comptable

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
<p>Module 1 Suivi financier et comptable des marchés publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maîtriser les règles de gestion budgétaire ▪ Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et des responsabilités ▪ Piloter le suivi d'exécution d'un marché sur les plans financier et comptable ▪ S'attacher à minimiser les délais de paiement pour diminuer les risques de versement d'intérêts moratoires ▪ Se prémunir sur les risques de contentieux en fin de contrat 	2	12-13 mai	13-14 octobre
<p>Module 2 Suivi technique et administratif des marchés publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser en amont la procédure marché pour sécuriser le suivi d'exécution ▪ S'adapter aux modifications du besoin ou de son organisation ▪ Responsabiliser les acteurs du pilotage et le titulaire du marché dans le suivi d'exécution du marché ▪ Évaluer et corriger pour pérenniser la relation contractuelle et optimiser la performance des achats 	2	26-27 mai	17-18 novembre
<p>Module 3 Contrôle interne comptable dans les marchés publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender les fondamentaux du contrôle interne comptable aux marchés publics ▪ Le pilotage du contrôle interne comptable ▪ Savoir identifier, évaluer, mesurer et maîtriser les risques des marchés publics ▪ Pouvoir arbitrer entre les risques et les mesures de contrôle interne comptable à mettre en place ▪ Les outils d'évaluation du contrôle interne comptable 	1	21 juin	12 décembre
<p>Module 4 Outils de reporting du métier</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre l'importance de la bonne gouvernance par le pilotage des objectifs ▪ Diagnostiquer efficacement le coût global de la commande publique ▪ Savoir évaluer la performance et les résultats ▪ Comprendre l'importance des objectifs et des indicateurs ▪ Assurer la communication avec les services ordonnateurs et le service comptable ▪ Mettre en œuvre le reporting ▪ Adopter une méthodologie basée sur les meilleures méthodes 	1	22 juin	13 décembre



Certification AFAV : l'analyse fonctionnelle du besoin et la maîtrise de l'achat en coût global



PERFECTIONNEMENT

4 JOURS (28 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- 1^{re} session : 17 au 20 mai
- 2^e session : 11 au 14 octobre

Code : 6816125

Tarif : 2 220 € net (non assujettis)
2 220 € HT (assujettis à la TVA)
1 780 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

Dans un contexte économique de rigueur et de détermination de nouvelles orientations des politiques d'achats, l'approche en coût global de la commande publique constitue le socle de la nouvelle gouvernance. La professionnalisation de l'achat, sous l'impulsion de l'ordonnance du 23 juillet 2015, recommande fortement aux acheteurs d'adopter de nouvelles méthodes de recensement du juste besoin et de la maîtrise des coûts. L'analyse de la valeur est au cœur du problème et constitue une nouvelle source de réponse aux orientations des politiques d'achats.

Public

Toute personne participant à la rédaction de cahiers des charges ou désirant connaître les principes de l'analyse fonctionnelle et de l'analyse de la valeur. Acheteurs et personnel ayant en charge l'analyse du besoin et la rédaction des éléments techniques du dossier de consultation

Prérequis

Connaître la réglementation générale, l'analyse fonctionnelle du besoin et/ou avoir suivi « Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1 » page 114

Certification

Un certificat AFAV vient valider les connaissances acquises tout au long du cycle métier (cf page 19)

Objectifs

- Maîtriser les composantes du coût d'un achat
- Analyser la structure des coûts d'achats dans la perspective de leur réduction
- Évaluer, identifier et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle
- Savoir les traduire pour rédiger des cahiers des charges fonctionnels
- Analyser les coûts et déterminer ceux sur lesquels il est possible d'avoir une action

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

1^{er} jour

**L'ANALYSE FONCTIONNELLE
DU BESOIN**

**Définir le nouveau cadre
réglementaire et normatif
de l'analyse du besoin**

- L'ordonnance 2015 et la notion de cycle de vie
- L'état de la réglementation
- La référence aux spécifications techniques (réglementation des marchés publics)
- Les recommandations de la norme NF EN 1325-1 et NF EN 1325-2 et leur transposition à l'achat public
- L'orientation vers les normes européennes
- Le guide « analyse fonctionnelle » (BOCCRF du 18/05/1993)

**Étudier la problématique
de la définition du besoin**

- Les questions à se poser
- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- L'organisation interne et les supports de recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
- La fiche d'expression du besoin
- Les matrices de définition des tâches
- Les normes de référence dans le processus achat (NF X 50-128)
- Les résultats attendus de l'analyse des besoins

- La préparation implicite des critères de choix pour la phase ultérieure de mise en concurrence

ÉTUDE DE CAS sur l'analyse de la loi Pareto et le marché fournisseur (adéquation de l'analyse du besoin avec le marché fournisseur d'élaboration)

Appréhender l'analyse fonctionnelle

- L'objet et les concepts généraux
- Le produit et son environnement
- Les fonctions de services et les fonctions techniques
- Les contraintes
- Les principes de mise en œuvre
- Les schémas de déroulement
- Les critères fonctionnels
- Les grilles d'analyse

ÉTUDE DE CAS

Transcriptions fonctionnelles des exigences fonctionnelles et techniques Détermination des critères fonctionnels sur la base de la méthode CriNiFlex et préparation des critères de choix des offres

2^e jour

L'analyse de la valeur et la maîtrise des coûts

- L'objet et les objectifs, caractéristiques
- La norme NF X 50-152
- Les coûts-fonctions

- Le cycle de vie et des coûts

Rédiger le cahier des charges fonctionnel et le CCTP

- La présentation du contenu du cahier des charges fonctionnel
- La transcription de l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel
- Le passage du cahier des charges fonctionnel au CCTP
- La possibilité de variantes
- Le cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats
- Un outil de travail et de liaison entre l'acheteur et le fournisseur

Outils et méthodes de rédaction des cahiers des charges fonctionnels

3^e jour

L'ANALYSE FONCTIONNELLE DES COÛTS DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Connaître les composantes de prix d'un achat

- Les coûts de revient
- L'évaluation des coûts et leur réduction

Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges fonctionnel

- La détection des coûts inutiles

- Les fonctions non demandées
- Les fonctions demandées non satisfaites

Identifier le rôle du benchmarking dans l'analyse des coûts

ÉTUDE DE CAS

À partir des éléments du bilan des fournisseurs, une étude sera effectuée sur le calcul du coût journalier

4^e jour

Maîtriser les méthodes d'analyse des coûts

- L'analyse de la valeur appliquée aux coûts
- La norme NF X 50-152
- L'analyse des coûts des fonctions techniques

ÉTUDE DE CAS

Application du calcul d'un coût global d'un équipement et comparaison avec le coût d'utilisation

La dégressivité du prix

ÉTUDES DE CAS

Application d'un coût de revient et de dégressivité des prix

À partir des éléments du compte de résultat des fournisseurs, détermination du taux horaire et du coût journalier Application d'une méthode rapide pour les estimer



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 9 juin | 17 novembre |
| 10 juin | 18 novembre |
| 30 juin | 9 décembre |

Code : 6816223

Tarif : 1 990 € net (non assujettis)
1 990 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

L'inscription à cette formation
donne droit à :

- un jour de formation sur la réforme des marchés publics
- deux jours sur les techniques de préparation et d'animation d'une formation avec un travail intersession à effectuer entre ces 2 journées
- une veille en e-learning sur l'actualité des marchés publics et de leur réforme

Formateur interne en marchés publics

Acquérir la pédagogie pour former ses collaborateurs sur l'actualité des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Dans un contexte de changement dû à l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application, les acteurs des achats publics mènent une réflexion sur la nécessité d'actualiser les connaissances de leurs équipes. La formation continue est l'axe envisagé, pour transmettre les apports nécessaires à ce changement. Pour des raisons budgétaires, la formation en interne se démocratise de plus en plus. Et afin de « coller au plus juste » à leur environnement, les administrations mais aussi les collectivités cherchent à développer leurs formations en interne.

Public

Juristes, acheteurs, responsables achats et toute personne amenée à former ses collaborateurs à la réforme des marchés publics

Prérequis

Connaissance de la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Enrichir ses apports pédagogiques en tant que formateur interne
- Concevoir et animer des actions de formation
- Intégrer la nouvelle réglementation des marchés publics suite à l'ordonnance du 23 juillet 2015

1

L'essentiel de la réforme
des marchés publics

1 journée de formation
en présentiel pour décrypter
les impacts de l'ordonnance
du 23 juillet 2015 et de son
décret d'application

1^{re} session

Le 9 juin 2016

2^e session

Le 17 novembre 2016

*Retrouvez le programme détaillé
page 58*

2

La conception
de la formation

1 jour d'atelier-formation
en présentiel pour maîtriser
le cadrage de la formation
et les phases de la conception

- La validation du contexte de la formation
- L'apprentissage chez l'adulte
- La définition des objectifs pédagogiques
- Les méthodes et techniques pédagogiques

1^{re} session

Le 10 juin 2016

2^e session

Le 18 novembre 2016

*Retrouvez le programme détaillé
sur www.acpformation.fr*

3

L'animation
de la formation

1 jour d'atelier-formation
en présentiel pour préparer et
connaître les clés de l'animation

- Les différents supports de formation
- La préparation de l'intervention
- Le démarrage, le cœur et la conclusion de la formation
- Valider le retour sur investissement de la formation

1^{re} session

Le 30 juin 2016

2^e session

Le 9 décembre 2016

*Retrouvez le programme détaillé
sur www.acpformation.fr*

4

Une veille sur l'actualité
des marchés publics en distanciel
(ACP 3.0)

Tous les trois mois, suivez
l'actualité de la réforme des
marchés publics avec :

- Une vidéo sur un sujet brûlant
- Une classe virtuelle pour approfondir un point et poser vos questions
- Une fiche synthétique
- ...Et une plateforme collaborative pour partager

Retrouvez ACP 3.0 page 64



Cycle métier : chargé de gestion comptable et financière



INITIATION

7 JOURS (49 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 31 mars-1 ^{er} avril | 13-14 octobre |
| 11 mai | 14 novembre |
| 12 mai | 15 novembre |
| 13 mai | 16 novembre |
| 20-21 juin | 12-13 décembre |

Code : 6816192

Tarif : 3 675 € net (non assujettis)
3 675 € HT (assujettis à la TVA)
2 940 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

La prise en compte de la LOLF et de la crise économique et financière par l'État et les collectivités territoriales a refondu les métiers de la comptabilité et des finances depuis 2013. La mise en place exigible du contrôle interne comptable et budgétaire nécessite de mettre en œuvre une organisation et des modes opératoires spécifiques pour réussir cette transformation. Accédant à la professionnalisation de la fonction comptable et financière, chaque acteur pourra ainsi satisfaire à ses nouvelles responsabilités en assurant son autocontrôle et le reporting d'une information abondante et complexe.

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables et budgétaires,
responsables et cadres des services administratifs
et financiers de l'État

Élus, directeurs généraux des services et directeurs
financiers, responsables financiers

Toute personne en charge de la gestion financière
et comptable

Prérequis

Avoir des notions de comptabilité et de finances

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les
connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Acquérir les méthodes budgétaires et comptables optimales
- Maîtriser le processus d'établissement des documents de synthèse comptables
- Mesurer et interpréter son activité interne afin de garantir l'usage efficient des ressources au sein de l'organisation
- Appréhender les principes de la gestion financière publique

Blended learning



Évaluation
amont

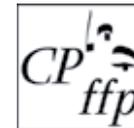
Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
Module 1 L'essentiel de la comptabilité publique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître les principes de fonctionnement de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF et du décret n°2012-1246 relatif à la comptabilité publique ▪ Maîtriser les relations ordonnateurs-comptables ▪ Appréhender les différents contrôles exercés sur la comptabilité et le budget 	2	31 mars-1 ^{er} avril	13-14 octobre
Module 2 L'essentiel de la comptabilité générale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acquérir les outils méthodologiques nécessaires à la maîtrise de la comptabilité générale ▪ Disposer des outils opérationnels permettant la compréhension des échanges au cœur de la vie économique des organisations ▪ Acquérir les techniques d'établissement des documents financiers ▪ Savoir décrypter les documents financiers des organisations ▪ Disposer d'un outil de pilotage comme aide à la gestion et à la préparation du budget 	1	11 mai	14 novembre
Module 3 L'essentiel de la comptabilité analytique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maîtriser les principes essentiels de la comptabilité analytique et intégrer ses techniques et ses outils pour faire évoluer son système de gestion ▪ Appréhender et s'approprier les différentes méthodes de calcul des coûts et des marges ▪ Savoir conjuguer et exploiter à bon escient les différentes méthodes dans son organisation ▪ Construire et diffuser des indicateurs pertinents de ses coûts et prix de revient comme outil d'aide à la décision 	1	12 mai	15 novembre
Module 4 L'analyse financière	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre les mécanismes et les indicateurs financiers de performance ▪ Maîtriser les concepts, la terminologie et les instruments nécessaires à la réalisation d'une analyse financière ▪ Être en mesure d'établir en pratique un diagnostic financier : comprendre la logique, effectuer les calculs et interpréter les indicateurs obtenus ▪ S'assurer de la fiabilité des partenaires sélectionnés (clients, fournisseurs, sous-traitants...) ▪ Comprendre, choisir et mesurer l'impact de ses décisions d'investissement et de placement sur la santé financière de son organisation 	1	13 mai	16 novembre
Module 5 Le contrôle de gestion dans le secteur public	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Participer activement à la conception et à la mise en œuvre d'un système de contrôle de gestion ▪ Définir et alimenter les tableaux de bord associés 	2	20-21 juin	12-13 décembre



PERFECTIONNEMENT

6 JOURS (42 h)

PARIS

2 sessions au choix en 2016 :

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • 1 ^{re} session | • 2 ^e session |
| 11 mai | 11 octobre |
| 12 mai | 12 octobre |
| 14 juin | 14 novembre |
| 15 juin | 15 novembre |
| 30 juin | 8 décembre |
| 1 ^{er} juillet | 9 décembre |

Code : 6816222

Tarif : 3 150 € net (non assujettis)
3 150 € HT (assujettis à la TVA)
2 520 € TTC pour les particuliers

Certification offerte

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

- Une hotline pour répondre à vos questions
- La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique
- Le Guide de la Commande Publique

L'auditeur interne a pour rôle de moderniser les finances publiques et est au service de l'organisation de l'administration publique et de la performance de ses résultats. Il est le conseiller du dirigeant, apporte des recommandations sur l'efficacité des systèmes de gestion des risques et sur les dispositifs de contrôle interne. Il observe avec discernement et pertinence la stratégie, les objectifs et les résultats attendus. Il fait des diagnostics et des propositions qui contribuent à l'amélioration des résultats. Enfin, il contribue à la mise en œuvre de la nouvelle gestion publique.

Public

Responsables du contrôle interne, responsables de l'audit interne, dirigeants du secteur public, acteurs des finances publiques

Prérequis

Être acteur des finances publiques

Certification

Un certificat professionnel FFP vient valider les connaissances acquises au long du cycle métier (cf p. 19)

Objectifs

- Comprendre l'audit interne et le contrôle interne
- Appréhender et maîtriser le processus de l'audit
- Conduire une analyse des risques
- Réaliser un audit de performance
- Évaluer la performance des résultats au regard des objectifs

Blended learning



Évaluation
amont

Exercices
d'intersessions

Évaluation
aval

Classe
virtuelle

Communauté
d'apprenants

Modules	Objectifs	Durée	1 ^{re} session	2 ^e session
Module 1 Les 3 types d'audit	<ul style="list-style-type: none"> Définir l'audit, connaître et différencier les types d'audit, définir le champ et le domaine de l'audit 	2	11 mai	11 octobre
Module 2 Les 6 outils de l'auditeur interne	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les outils de l'auditeur interne pour évaluer et analyser les dispositifs de contrôle interne 	2	12 mai	12 octobre
Module 3 L'analyse des risques	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les risques, les mesurer, les hiérarchiser et répondre aux risques 	1	14 juin	14 novembre
Module 4 Des objectifs aux résultats	<ul style="list-style-type: none"> Connaître le cercle vertueux de la performance Définir la stratégie, les objectifs, les missions, les activités, les risques, les contrôles, les indicateurs, les réalisations, les résultats, les impacts 	1	15 juin	15 novembre
Module 5 Évaluer la performance	<ul style="list-style-type: none"> Mesurer la performance des résultats au regard des objectifs Connaître et définir les indicateurs de la performance : efficacité, efficience et activité 	1	30 juin	8 décembre
Module 6 Conduire une mission d'audit de la performance	<ul style="list-style-type: none"> Conduire une mission d'audit, de la définition du champ de l'audit jusqu'au rapport d'audit et les recommandations 	1	1 ^{er} juillet	9 décembre



Parcours métier : acheteur public

Un parcours bâti sur mesure pour les acheteurs publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Pour réaliser de bons « achats » dans le secteur public, les seules compétences juridiques ne suffisent pas. L'acheteur public doit être un observateur avisé du marché fournisseurs et posséder de bonnes connaissances économiques lui permettant de juger la compétitivité d'une offre. Les compétences à acquérir sont au carrefour de la rigueur juridique et des techniques d'achats.

PARCOURS COMPÉTENCES

Développer les 4 grandes compétences de l'acheteur public

ACQUÉRIR LE SOCLE JURIDIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

- Les fondamentaux des marchés publics (2 jours) p. 68
- Litiges et contentieux dans les marchés publics (3 jours) p. 92

PRÉPARER SA DÉMARCHÉ D'ACHATS

- Bien choisir son montage contractuel (2 jours) p. 104
- Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1 (2 jours) p. 106
- Les achats innovants (1 jour) p. 202
- Élaborer un dossier de consultation des entreprises (2 jours) p. 110

SÉCURISER ET OPTIMISER LA PHASE DE MISE EN CONCURRENCE ET LE SUIVI D'EXÉCUTION

- Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1 (2 jours) p. 114
- Le cadre juridique de la négociation (1 jour) p. 117
- Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1 (2 jours) p. 118
- Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics (2 jours) p. 124

S'INSCRIRE DANS UNE DÉMARCHÉ DE PERFORMANCE

- 20 leviers pour des achats performants (2 jours) p. 200
- La maîtrise des risques liés aux achats (2 jours) p. 212
- Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance (2 jours) p. 214

Code 6816214
25 jours - 175 heures

PARCOURS CERTIFIANTS

Suivez nos cycles certifiants (CP FFP) et complétez-les avec des formations à la carte

CYCLE MÉTIER



ACHETEUR PUBLIC GÉNÉRALISTE

(16 jours, certificat professionnel FFP*) p. 28

Renforcez vos compétences en suivant les formations complémentaires suivantes :

- Élaborer un dossier de consultation des entreprises (2 jours) p. 110
- Les achats durables (2 jours) p. 78
- Les achats innovants (1 jour) p. 202
- La maîtrise des risques liés aux achats (2 jours) p. 212

Code 6816041

23 jours - 161 heures

CYCLE MÉTIER



ACHETEUR PUBLIC EXPERT

(8 jours, certificat professionnel FFP*) p. 30

Renforcez vos compétences en suivant les formations complémentaires suivantes :

- Bien choisir son montage contractuel (2 jours) p. 104
- Recourir à la procédure de dialogue compétitif (1 jour) p. 90
- Les marchés de facility management (2 jours) p. 160
- Piloter l'exécution des achats publics (2 jours) p. 213
- Faire face au risque pénal (1 jour) p. 94
- Analyser et évaluer la performance des fournisseurs (2 jours) p. 210
- Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance (2 jours) p. 214

Code 6816199

20 jours - 140 heures

CYCLE MÉTIER



MANAGER D'UN SERVICE ACHATS

(10 jours, certificat professionnel FFP*) p. 32

Renforcez vos compétences en suivant les formations complémentaires suivantes :

- Organiser un service achats publics et le rendre performant (3 jours) p. 188
- Évaluer la performance de la fonction achats (3 jours) p. 216
- 20 leviers pour des achats performants (2 jours) p. 200
- La maîtrise des risques liés aux achats (2 jours) p. 212
- Les achats innovants (1 jour) p. 202

Code 6816068

21 jours - 147 heures

Vous pouvez également compléter nos cycles certifiants avec d'autres formations issues de notre catalogue en fonction de vos besoins professionnels.

**Sous réserve d'obtention de la moyenne après examen de votre mémoire par un jury professionnel*

Ces propositions de parcours métiers sont indiquées à titre d'exemple

Contactez-nous au 01 53 94 74 90 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Les estivales de l'ACHETEUR PUBLIC

Se former différemment à l'achat public

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Acheter est loin d'être simple et nécessite une réelle maîtrise des techniques d'achat dans le régime particulier des marchés publics pour éviter un mauvais choix de procédure, une analyse des offres erronée et une exécution défailante. Pour déjouer les pièges de l'achat public dans un contexte de réforme (la nouvelle ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application), contournez les obstacles et avancez jusqu'à la case « marché public sécurisé ».

Parce que se former est un enjeu !

Relevez un défi commun : le marathon des acheteurs publics experts

- Un scénario construit autour de 4 grandes étapes correspondant aux thèmes traités pendant la formation
- En équipe, atteignez des objectifs d'apprentissage clairement définis

Professionalisez vos compétences
de façon interactive, participative
et collaborative

Bénéfices de l'approche

- Accélérer les apprentissages
- Ancrer les compétences et les comportements

L'approche : une pédagogie axée sur l'apprentissage par projets et par ses pairs

Un cas pratique fil rouge scénarise la progression pédagogique
et favorise l'implication de tous

La combinaison de multiples activités organise les apprentissages
autour de 5 éléments :

- La réflexion : trouver individuellement des solutions au problème posé
- Le partage : discuter de la matière entre pairs, considérer des points de vue différents
- La synthèse : résumer les apprentissages, garder l'essentiel
- La diffusion : expliquer, offrir de l'aide et recevoir de l'appui de ses pairs
- La transposition : faire des liens entre les apprentissages et sa pratique

PERFECTIONNEMENT

4 JOURS (28 h)

PARIS • 4-7 juillet 2016

Code : 6816200

Tarif : 1 750 € net (non assujettis)

1 750 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

Modules	Objectifs	Durée	Session
Étape 1 Préparer son achat	Choisir et adapter la forme et le fond <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché public ou accord-cadre ? ▪ Les types de marchés ▪ Le choix de la procédure 	1 j.	4 juillet
Étape 2 Le DCE	Rédiger un marché <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les différentes pièces et leur sens ▪ Adapter ses clauses à l'analyse de risques 	1 j.	5 juillet
Étape 3 Le choix des candidatures et des offres	Analyser juridiquement et qualitativement les candidatures et les offres <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les critères de candidature ▪ Les critères d'attribution ▪ La formule de notation ▪ Les méthodes d'analyse 	1 j.	6 juillet
Étape 4 Le dispositif administratif et financier	Exécuter un marché dans les règles <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les avances et les acomptes ▪ Les retenues de garantie ▪ Les pénalités ▪ Les formules de révision des prix 	1 j.	7 juillet

Public

Acheteur public ou métier équivalent

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Approfondir les grandes étapes du processus achat et les bonnes pratiques associées
- Maîtriser l'utilisation des outils techniques de l'acheteur



Les estivales de l'ACHETEUR PUBLIC EXPERT

Une nouvelle méthode pour se perfectionner en achat public

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La fonction achats se professionnalise et devient un rouage essentiel du dispositif de maîtrise des budgets. Désormais, les acheteurs publics doivent adopter des méthodes proches de celles du secteur privé. Intégrer ces évolutions nécessite de revoir les fondamentaux de son métier et de choisir des axes de progrès. Profitez de l'été pour vous former grâce à des méthodes pédagogiques innovantes et mettez immédiatement en œuvre les acquis de ces modules pratiques.

Parce que se former est un enjeu !

Relevez un défi commun : le trekking des acheteurs publics experts

- Un scénario construit autour de 4 grandes étapes correspondant aux thèmes traités pendant la formation
- En équipe, atteignez des objectifs d'apprentissage clairement définis

Professionalisez vos compétences
de façon interactive, participative
et collaborative

Bénéfices de l'approche

- Accélérer les apprentissages
- Ancrer les compétences et les comportements

L'approche : une pédagogie axée sur l'apprentissage par projets et par ses pairs

Un cas pratique fil rouge scénarise la progression pédagogique
et favorise l'implication de tous

La combinaison de multiples activités organise les apprentissages
autour de 5 éléments :

- La réflexion : trouver individuellement des solutions au problème posé
- Le partage : discuter de la matière entre pairs, considérer des points de vue différents
- La synthèse : résumer les apprentissages, garder l'essentiel
- La diffusion : expliquer, offrir de l'aide et recevoir de l'appui de ses pairs
- La transposition : faire des liens entre les apprentissages et sa pratique

EXPERTISE

4 JOURS (28 h)

PARIS • 5-8 juillet 2016

Code : 6816201

Tarif : 1 750 € net (non assujettis)

1 750 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

Modules	Objectifs	Durée	Session
Étape 1 La définition du besoin	Les outils permettant d'établir le prix moyen d'une prestation <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'analyse fonctionnelle ▪ L'analyse de la valeur ▪ L'organisation du sourcing 	1 j.	5 juillet
Étape 2 Les gains d'achat	Les pistes permettant de dégager de la valeur ajoutée <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'accès à la commande publique des PME ▪ Les achats innovants et le partenariat d'innovation ▪ La négociation <ul style="list-style-type: none"> - les procédures complexes : dialogue compétitif et procédure concurrentielle de négociation - outils, méthodes et comportement en négociation 	1 j.	6 juillet
Étape 3 Maîtrise des risques	Mettre en œuvre des outils de prévention des risques <ul style="list-style-type: none"> ▪ Économiques ▪ Juridiques et organisationnels 	1 j.	7 juillet
Étape 4 Le pilotage achats	Objectifs et indicateurs de gestion et de suivi	1 j.	8 juillet

Public

Acheteurs confirmés, managers d'un service achats

Prérequis

Maîtrise de la commande publique, expérience confirmée dans la passation de contrats sensibles

Objectifs

- Devenir expert promoteur de la performance économique des achats
- Préparer une feuille de route concrète pour changer les pratiques de son organisation achats



Fondamentaux des marchés publics

J'ai changé de métier et je ne connaissais rien aux marchés publics. J'avais vraiment besoin d'avoir une formation qui vulgarise et mette à ma portée les termes et les procédures relatifs aux marchés publics. Au cours de ces 2 jours, j'ai acquis la connaissance des différents marchés et la façon dont on doit les mener. Cela m'a permis de communiquer avec les différents interlocuteurs et de comprendre ce qu'il y avait à faire. Notre formateur était quelqu'un de complètement opérationnel. Le fait qu'il soit issu du terrain et actif a permis d'avoir des réponses très satisfaisantes à toutes les questions posées, et notamment à celles d'ordre pratique. D'un point de vue logistique, l'organisation de la formation au centre de Paris et la prise en charge par ACP des repas du midi est confortable et permet d'optimiser ces journées.

Jacky Chauveau - CNAF

Témoignage d'une participante à la formation « Les fondamentaux des marchés publics » page 68

Cycle métier : assistant(e) achats	26
Cycle métier : acheteur public généraliste	28
Cycle métier : acheteur public expert	30

RÉFORME DES MARCHÉS PUBLICS

Nouveau L'essentiel de la réforme des marchés publics	58
Nouveau L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015	60
Nouveau Passer de l'ordonnance 2005 à l'ordonnance 2015	62
ACP 3.0 - La réforme des marchés publics en e-learning	64

RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS

Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics	66
Les fondamentaux des marchés publics	68
Réglementation des marchés publics - Niveau 1	70
Réglementation des marchés publics - Niveau 2	72
Nouveau Les marchés de défense et de sécurité	74
Les groupements de commandes	76
Les marchés publics hospitaliers	77
Les achats publics durables	78
Nouveau Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics	80
Faciliter l'accès des PME à la commande publique	81

FORMES ET PROCÉDURES DE PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

Les accords-cadres	82
Nouveau Marchés à tranches et à bons de commande	84
Les procédures adaptées (MAPA)	86
Nouveau Recourir à l'appel d'offres	88
Recourir à la procédure de dialogue compétitif	90

GESTION DES RISQUES

Litiges et contentieux dans les marchés publics	92
Faire face au risque pénal	94
Nouveau Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	96
La maîtrise des risques liés aux achats	212

SECTEUR PRIVÉ

Répondre vite et bien aux appels d'offres	98
Rédiger un mémoire technique	99



L'essentiel de la réforme des marchés publics

Intégrer ce qui change en un jour

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS

- 28 janvier 2016 • 23 août 2016
- 8 mars 2016 • 19 septembre 2016
- 8 avril 2016 • 14 octobre 2016
- 10 mai 2016 • 17 novembre 2016
- 9 juin 2016 • 14 décembre 2016
- 5 juillet 2016

LYON

- 17 mars 2016 • 29 septembre 2016
- 17 juin 2016 • 5 décembre 2016

BORDEAUX

- 22 mars 2016 • 19 septembre 2016
- 23 juin 2016 • 6 décembre 2016

RENNES

- 24 mars 2016 • 23 septembre 2016
- 21 juin 2016 • 8 décembre 2016

Code : 6816025

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18



L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application remplace le Code des marchés publics et l'ordonnance 2005 qui sont abrogés. Marchés globaux, offres anormalement basses, extension de la négociation, marchés de partenariat, allotissement, open data... Vos pratiques vont être fortement impactées.

Public

Responsables des services achats-marchés,
gestionnaires de marchés, rédacteurs, juristes et toute
personne intervenant dans des marchés publics
Entreprises répondant à des marchés publics
Avocats, conseils

Prérequis

Connaître la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Intégrer tous les changements induits par l'ordonnance du 23 juillet 2015 sur la passation et l'exécution des marchés publics
- Comprendre tous les enjeux de la nouvelle réglementation

Programme

Comprendre l'orientation générale de la réforme

- L'unification des contrats de la commande publique
- Le renforcement de l'achat responsable
- Les mesures en faveur des PME

Identifier le nouveau périmètre des marchés publics

- La consécration du terme d'« acheteur public »
- Les organismes concernés
- Les nouvelles exclusions

Appliquer les nouvelles modalités de publicité des marchés publics

- Les nouveaux modèles d'avis de publicité
- Les nouveautés relatives à l'avis de préinformation
- La réglementation du sourcing

Maîtriser les nouvelles modalités de passation des marchés publics

- L'obligation d'allotir et les cas de marchés globaux
- Les nouveaux délais de procédure
- Les nouveautés concernant les marchés à procédure adaptée
- Les nouveautés relatives à l'appel d'offres
- La procédure concurrentielle avec négociation
- L'extension du dialogue compétitif
- La nouveauté du partenariat d'innovation
- Les cas de procédure négociée sans publicité préalable
- Le marché de conception-réalisation
- Les échanges électroniques et les offres sous forme de catalogue électronique
- Le nouveau régime simplifié pour les marchés de services
- Les nouvelles centrales d'achat

Intégrer les nouvelles règles de la sélection des candidats et du choix des offres

- Les nouveaux cas d'exclusion des opérateurs économiques
- La simplification au stade de la candidature : DUME, plafonnement du CA exigé, le dispositif MPS
- La nouvelle définition de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Les nouveaux critères de sélection des offres
- Les labels, critères sociaux et critères environnementaux
- La notion de coûts de cycle de vie
- Le nouveau régime de l'offre anormalement basse
- La recevabilité des variantes
- Les nouvelles conditions de l'information des candidats évincés
- L'amélioration de la transparence des marchés publics grâce à l'open data
- Les nouveautés relatives aux marchés réservés
- La prise en compte du conflit d'intérêts

Sécuriser l'exécution des marchés publics

- Les règles de conservation des marchés
- L'encadrement de la sous-traitance
- L'encadrement des avenants

Les modalités relatives aux autres contrats de la commande publique

- Le marché de partenariat
- Les contrats domaniaux

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'actualiser vos pratiques en conformité avec l'ordonnance 2015 sur les marchés et d'appréhender les modifications de fond intervenant suite au décret d'application



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

- PARIS • 1-2 février 2016
• 4-5 avril 2016
• 16-17 juin 2016
• 29-30 août 2016
• 6-7 octobre 2016
• 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816232

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015

Décrypter en 2 jours le nouveau texte et le décret d'application

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La réglementation des marchés publics vient de connaître une réforme considérable avec l'ordonnance du 23 juillet 2015 et son décret d'application. Outre l'abrogation du Code des marchés publics et de l'ordonnance de 2005, de nouveaux principes régissent désormais les marchés publics. Renforcement des clauses sociales et environnementales, facilitation de l'accès des PME aux marchés publics, extension de la négociation, open data... Face aux enjeux à la fois juridiques et économiques que représentent cette nouvelle donne, les personnes impliquées dans les marchés publics se doivent de mettre à jour leurs connaissances et de respecter les nouvelles règles.

Public

Responsables des services achats-marchés, gestionnaires de marchés, rédacteurs, juristes et toute personne intervenant dans des marchés publics
Entreprises répondant à des marchés publics
Avocats, conseils

Prérequis

Maîtriser la réglementation générale portant sur les marchés publics

Objectifs

- Maîtriser le régime juridique des marchés publics avant/près la transposition
- Appréhender les nouvelles dispositions issues de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application
- Actualiser ses connaissances des marchés publics

Approche Pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

L'abrogation des textes et l'application des principes jurisprudentiels

- L'abrogation des textes
 - l'ordonnance du 6 juin 2005
 - le Code des marchés publics
 - l'ordonnance du 17 juin 2004
- La présentation des nouveaux textes réglementaires
- L'existence des grands principes jurisprudentiels

L'évolution de la sémantique

- L'évolution de la sémantique après la transposition de la directive européenne
- Les nouvelles définitions des marchés publics
 - marché public de travaux
 - marché de défense ou de sécurité
 - les accords-cadres
 - le cas particulier des marchés de services
 - marchés globaux : ce qui change

Identifier les libertés octroyées aux acheteurs publics

- Les insuffisances de la nouvelle définition de la notion de besoin
 - l'ancien article 1^{er} du Code des marchés publics
 - la question des spécifications techniques
 - la question des incidences énergétiques et environnementales
 - la nécessité de respecter les grands principes de la commande publique
 - éviter le risque contentieux

- Une conception plus large du principe de l'allotissement
 - les anciens articles 10 et 73 du Code des marchés publics
 - la frontière entre l'allotissement et les marchés globaux
 - la faculté de contourner le principe de l'allotissement
 - le pouvoir de limiter l'attribution des lots d'un marché à un même opérateur privé
 - éviter le risque de discrimination

La généralisation de l'évaluation préalable

- Rappel : l'article L1414-14 du Code général des collectivités territoriales prévoit le rapport d'évaluation préalable au contrat de partenariat
 - définition
 - présentation des critères
- Le cadre juridique de l'évaluation préalable
 - décret en cours de rédaction
 - application des principes jurisprudentiels

ÉTUDE DE CAS

Rédaction des éléments essentiels d'un marché public

2^e jour

Maîtriser les mesures de publicité et de mise en concurrence

Le renforcement de la lutte contre le conflit d'intérêts

- Définition de la notion de conflit d'intérêt
- La faculté pour les acheteurs publics d'exclure des opérateurs soumissionnaires
 - exposé des 5 cas de conflits d'intérêts
 - le risque pénal

Sélectionner les candidats et les offres

- La sélection des candidats
 - exposé de l'ancien article 52 du Code des marchés publics
 - les similitudes avec les nouvelles dispositions réglementaires
- La sélection des offres
 - exposé de l'ancien article 53 du Code des marchés publics
 - le maintien du principe de l'offre économiquement la plus avantageuse
 - le choix des critères fixé par les nouveaux textes : les objectifs de développement durable et environnemental, les considérations sociales, le critère géographique (Union européenne)
- Application de la jurisprudence administrative
- La nouveauté : la dérogation au nom de l'intérêt général
 - autoriser exceptionnellement un opérateur normalement interdit de soumissionner à déposer une offre
 - interdire aux opérateurs soumissionnaires de déposer

- une offre dans certains cas
 - le risque de discrimination
 - le cadre juridique

Focus sur l'amélioration de la transparence des marchés publics grâce à l'open data

- La diffusion des données essentielles du marché : périmètre et respect du secret des affaires
- La remontée automatisée des informations

Maîtriser l'exécution et les modifications des marchés publics

Résilier les marchés publics

- Maintien du régime antérieur
- Les 4 nouvelles hypothèses de résiliation

Le nouveau marché de partenariat

- Régime antérieur exposé dans le Code général des collectivités territoriales : le contrat de partenariat
- Nouveau régime : marché de partenariat

ÉTUDE DE CAS Analyser une offre

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de lancer, répondre, exécuter un marché public conformément à la nouvelle réglementation



PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS

- 30 mars 2016
- 4 juillet 2016
- 28 septembre 2016
- 1^{er} décembre 2016

Code : 6816052

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**L'essentiel de la réforme des
marchés publics**

(code 6816025) page 58

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Passer de l'ordonnance 2005 à l'ordonnance 2015

Intégrer tous les changements réglementaires dans ses pratiques

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Avec l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, tous les pouvoirs adjudicateurs sont soumis à un régime juridique unifié en terme de marchés publics. Il est indispensable d'intégrer dès à présent les mesures en résultant et ce qui a fondamentalement changé pour les pouvoirs adjudicateurs soumis anciennement au cadre réglementaire spécifique de l'ordonnance du 6 juin 2005.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs déjà confirmés des services achats-marchés soumis à l'ordonnance 2005 souhaitant actualiser leurs connaissances des marchés publics

Prérequis

Connaitre la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Acquérir une vision d'ensemble des évolutions réglementaires
- Renforcer ses connaissances des marchés publics
- Sécuriser juridiquement la passation des marchés publics

Approche pédagogique

- Étude de cas

Rappeler le cadre juridique des marchés publics

- Définition des marchés publics et des accords-cadres
- Les principes fondamentaux de l'achat public
- L'impact de la directive marchés publics du 26 février 2014 et de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Le texte d'application du nouveau cadre réglementaire

INTÉGRER LES ÉVOLUTIONS DE LA PRÉPARATION ET DE LA PASSATION DES MARCHÉS

Maîtriser les éléments clés de la préparation des marchés

- Les différentes classifications des marchés (catégories, unique / à lots, ordinaire / fractionné)
- Les nouvelles exclusions de l'ordonnance
- Les marchés spécifiques du nouveau cadre réglementaire : marchés mixtes, services spécifiques (anciens « services article 9 ») et le nouveau seuil
- L'obligation d'allotir du nouveau texte
- Rappel : l'évaluation des besoins et les prestations homogènes
- Les opérateurs économiques : droits et obligations
- Les pièces à établir : les modèles et les documents obligatoires

- Le Document Unique de Marché public Européen (DUME)

Maîtriser les éléments clés de la passation des marchés

- La publicité et la dématérialisation des procédures : les nouvelles obligations
- La nouvelle procédure adaptée : vos obligations
- Le point sur la jurisprudence des dernières années du Conseil d'État et des cours d'appel sur la notion de marché à procédure adaptée
- Présentation synthétique des nouvelles règles et délais des procédures formalisées

Les marchés particuliers

- Les marchés globaux
- Les marchés de partenariat

ÉTUDE DE CAS

Différentes mises en situation
Choisir la forme du marché et la procédure pour être conforme avec la nouvelle réglementation

Focus sur l'amélioration de la transparence des marchés publics grâce à l'open data

- La diffusion des données essentielles du marché : périmètre et respect du secret des affaires
- La remontée automatisée des informations

ÉTUDIER LES NOUVELLES DISPOSITIONS RELATIVES À L'EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

Exécuter les marchés conformément aux nouvelles dispositions réglementaires

- La modification des marchés publics en cours : conditions, limites et nouvelles obligations de publicité
- Sous-traitance : la réservation d'une part du marché au titulaire
- Les modalités et délais de paiement des contrats de la commande publique
- La résiliation des marchés publics et l'éviction des opérateurs pour défaut d'exécution
- Les textes d'application de l'ordonnance sur les modalités d'exécution : avances, acomptes...

Retrouvez-nous sur

www.acpformation.fr



Scannez ce code et retrouvez-nous sur votre smartphone

- Tous les programmes actualisés et détaillés
- L'offre intra
- Les solutions e-learning d'ACP FORMATION
- Toutes les archives de nos newsletters
- L'actualité des marchés publics et des finances publiques

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'actualiser vos pratiques achats en conformité avec l'ordonnance 2015 des marchés publics

ACP 3.0 » La réforme des marchés publics en e-learning

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

PERFECTIONNEMENT

PARIS • 24 mars 2016
• 24 juin 2016
• 22 septembre 2016
• 13 décembre 2016

Code : 6816213

Tarif : 450 € net (non assujettis)
450 € HT (assujettis à la TVA)

Ce prix inclus l'accès aux vidéos, aux 4 classes virtuelles, les documents à télécharger et l'accès toute l'année à la plate-forme collaborative

Public

Chefs de bureau des marchés, acheteurs, rédacteurs, juristes et toute personne souhaitant actualiser ses connaissances en marchés publics

Prérequis

Connaître la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Étudier l'impact de la transposition des directives européennes
- Connaître les jurisprudences récentes et leurs conséquences
- Identifier les nouvelles pratiques

TOUS LES 3 MOIS, FAITES LE POINT SUR L'ACTUALITÉ ET SUR LA RÉFORME DES MARCHÉS PUBLICS

- Un sujet brûlant décrypté pour vous en micro-learning (vidéo de quelques minutes)
 - Une analyse des éléments clés
- Un expert vous répond directement (classe virtuelle d'une heure pour approfondir la thématique)
 - Posez-lui directement vos questions sur la thématique du trimestre
- Une fiche synthétisant les points à retenir (document à télécharger)
 - Un outil pratique et opérationnel
- Une plate-forme collaborative dédiée
 - Échangez toute l'année avec vos pairs

LE PROGRAMME D'ACP 3.0 - SAISON 2

- En 2016, la réforme des marchés publics entrera en vigueur et affectera vos pratiques. De nombreux points devront être éclaircis. ACP FORMATION vous propose 4 rendez-vous sous forme d'épisodes (chaque épisode comportant une vidéo, une classe virtuelle, une fiche synthétique) pour faire le point.
- Chaque épisode sera centré sur l'actualité ou sur certains points de la réforme des marchés publics. Le programme vous sera communiqué plusieurs semaines à l'avance et sera annoncé sur notre site internet www.acpformation.fr.

» Épisode 1 : le 24 mars 2016

» Épisode 3 : le 22 septembre 2016

» Épisode 2 : le 24 juin 2016

» Épisode 4 : le 13 décembre 2016

Pour tout renseignement, contactez-nous au 01 53 94 74 90



Accédez GRATUITEMENT à l'actualité du secteur public

La newsletter de l'achat public

Découvrez tous les mois :

- une veille juridique (nouveaux textes législatifs et réglementaires, jurisprudence...)
- des regards, analyses et interviews de professionnels sur les thématiques liées à l'achat et aux marchés publics



Abonnez-vous gratuitement
sur www.acpformation.fr

La newsletter des finances publiques

Découvrez tous les mois :

- l'interview d'un expert sur une question de fond ou un dossier brûlant
- un dossier d'actualité sur une thématique liée à la comptabilité et à la gestion publiques, aux finances locales ou à l'État



Abonnez-vous gratuitement
sur www.acpformation.fr

Le blog de la performance publique

Découvrez l'actualité

de votre métier :

- Comptabilité et finances publiques
- Marchés et achats publics
- Interactions, débats, discussions

Retrouvez-nous
sur blog.acpformation.fr
ou en scannant ce code



Retrouvez-nous également sur www.acpformation.fr

- Tous les programmes détaillés et actualisés de nos formations
- L'offre intra
- Les solutions e-learning d'ACP FORMATION



INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS

- 2 février 2016 • 15 septembre 2016
- 21 mars 2016 • 7 novembre 2016
- 20 mai 2016 • 5 décembre 2016
- 4 juillet 2016 • 3 février 2017

LYON

- 14 juin 2016 • 24 novembre 2016

Code : 6816001

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Les fondamentaux des marchés publics (code 6816002) page 68

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Tout acte d'achat des personnes publiques est soumis au respect de la réglementation des marchés publics, dont il convient d'acquérir une vision claire et synthétique dans le contexte actuel de la publication de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application.

Public

Toute personne des secteurs public ou privé souhaitant comprendre les marchés publics et leur fonctionnement

Prérequis

Participer au processus achat

Objectifs

- Acquérir les bases de la réglementation des marchés publics
- Connaître le vocabulaire inhérent aux marchés publics
- Comprendre l'enjeu des marchés publics dans le contexte économique

Approche pédagogique

- Illustration par des fiches synoptiques
- Échanges d'expériences entre les participants et les formateurs

Quiz amont

Cerner le champ d'application et les principes fondamentaux

- L'actualité et les évolutions des marchés publics : l'impact de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application
- Les principes généraux de la commande publique
- Définition des marchés et accords-cadres

Identifier les acteurs de la commande publique et leur rôle

- L'acheteur
 - notion de Pouvoir Adjudicateur (PA) et d'entité adjudicatrice
 - répartition des compétences et des responsabilités au sein du PA
 - structures particulières d'achats : groupements de commandes, centrales d'achats
 - coordination d'achats
- Les opérateurs économiques
 - les entreprises pouvant participer à une procédure
 - l'intérêt des groupements d'entreprises

Définir les préalables à la passation des marchés et les accords-cadres

- La détermination des critères de choix et leur pondération
- La définition fonctionnelle du besoin
- La contractualisation dans le dossier de consultation des entreprises
- Les spécifications de chaque achat
- L'allotissement

Les seuils de procédure et leurs règles de calcul

- Les différents seuils de procédure
- Opération de travaux : homogénéité des prestations
- Opération de fourniture et de service : homogénéité de la fourniture et du service
- La particularité des marchés de services sous réserve de la transposition de la directive Marchés publics

Connaître les procédures : définitions, contraintes et présentation (fiches synoptiques)

- La publicité des marchés : les seuils et les différents supports
- Procédures formalisées
 - appels d'offres ouverts ou restreints, marchés négociés, à procédure concurrentielle avec négociation, dialogue compétitif, système d'acquisition dynamique, conception-réalisation
- Le partenariat d'innovation

La consécration des Marchés À Procédure Adaptée (MAPA)

- L'optimisation de la procédure MAPA
- Les éléments dépendant des choix du pouvoir adjudicateur
- La négociation dans les MAPA

Appréhender les procédures formalisées

- Les appels d'offres ouverts et restreints
- La procédure concurrentielle prévue par la directive européenne
- Les marchés négociés
- Le dialogue compétitif
- Le système d'acquisition dynamique

EXEMPLE

Présentation d'un marché et de ses différentes pièces constitutives

Examiner les candidatures et les offres

- La présentation des candidatures et des offres par les candidats
- Le DUME
- L'analyse des candidatures par le pouvoir adjudicateur
- Le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur
- L'analyse et le classement des offres
- Le choix de l'attributaire

Garantir l'achèvement de la procédure et le contrôle des marchés

- Rapport de présentation, information des candidats évincés
- Les différents recours possibles
- La notification, l'avis d'attribution

Assurer l'exécution des marchés

- Le contrôle d'exécution
- Le règlement financier (régime des avances, acomptes et paiements)
- Les garanties et la retenue de garantie
- La cession ou le nantissement
- La reconduction des marchés
- Les avenants

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de dialoguer et collaborer efficacement avec les experts en charge des marchés publics



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS

- 28-29 janvier 2016 • 29-30 août 2016
- 24-25 mars 2016 • 24-25 oct. 2016
- 17-18 mai 2016 • 12-13 déc. 2016
- 27-28 juin 2016 • 26-27 janv. 2017

LYON

- 2-3 juin 2016 • 28-29 nov. 2016

Code : 6816002

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
Réglementation des marchés publics
- Niveau 1 (code 6816058) page 70

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Les fondamentaux des marchés publics

Terminologie, cadre général et procédures des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Intégrer un service achats-marchés ou participer à la préparation ou au suivi des marchés à titre administratif, technique ou comptable, exige des connaissances solides sur les marchés publics et leur réglementation, d'autant plus dans le contexte de l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application. Comprendre l'essentiel des procédures et l'environnement des marchés est indispensable pour dialoguer plus efficacement avec les autres acteurs de l'achat public.

Public

Secrétaires, assistants acheteurs, agents administratifs, rédacteurs, techniciens et comptables chargés des achats ou qui travaillent en liaison avec un service achats-marchés

Prérequis

Participer au processus achat

Objectifs

- Connaître le cadre général des marchés publics
- Découvrir l'essentiel des procédures réglementaires
- Identifier les différents types et formes de marchés
- Préparer et utiliser correctement les documents administratifs liés aux procédures de marchés
- Optimiser l'exécution des marchés

Approche pédagogique

- Échanges d'expériences entre les participants et le formateur
- Étude d'une mise en concurrence à travers un dossier fil rouge

Quiz amont

Cerner le cadre général des marchés publics

- Principes fondamentaux et cadre juridique (directive du 26 février 2014, ordonnance du 23 juillet 2015 sur les marchés publics et son décret d'application)
- Définition des marchés et accords-cadres
- Les acteurs et leurs rôles respectifs (CAO, pouvoir adjudicateur, opérateurs économiques...)
- Les groupements de commandes
- Les centrales d'achats
- Les notions de sous-traitance et de cotraitance
- Les différentes catégories de marchés et les CCAG associés

Terminologie et sigles courants dans les marchés publics

Connaître les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Marché ordinaire ou fractionné (accord-cadre, marché à bons de commande...)
- L'allotissement

Déterminer ses besoins et apprécier les seuils

- Les différents seuils
- La notion d'opération de travaux
- Les prestations à caractère homogène
- Les techniques de recensement et d'étude des besoins

ÉTUDE DE CAS

À partir d'un dossier fil rouge, déterminer les seuils de procédure et les modalités de la publicité

2^e jour

Sécuriser les modalités de publicité dans les marchés publics

- L'avis de préinformation
- Seuils et délais de publicité
- Supports de publication et contenu de l'avis d'appel public à concurrence

Maîtriser les marchés à procédure adaptée

- Définition et limites
- Conditions de recours
- Cadre contractuel
- Publicité et procédure
- La gestion de la négociation

Étudier les autres procédures de passation des marchés et accords-cadres

- Les appels d'offres ouverts ou restreints
- Les marchés négociés ou procédure concurrentielle avec négociation
- Le dialogue compétitif
- Les marchés de maîtrise d'œuvre
- Les marchés de conception-réalisation
- Les nouvelles procédures issues des directives européennes : les marchés globaux

- Focus sur la généralisation de la dématérialisation des procédures

Analyser la composition du dossier de consultation des entreprises

- Règlement de la consultation
- Acte d'engagement
- Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)
- Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
- Annexes techniques et financières

Caractériser le régime des prix dans les marchés publics

- Forme des prix : unitaire, forfaitaire et mixte
- Nature des prix : ferme, actualisable et révisable

Analyser efficacement les candidatures et les offres

- Le DUME
- L'admission des candidats
- Méthodologie générale d'analyse
- L'utilisation des critères sociaux et environnementaux
- Les notions de variante et de Prestation Supplémentaire Éventuelle (PSE) (ex: option)
- La formulation des spécifications techniques dans les cahiers des charges
- La fixation des critères d'analyse des offres
- L'admission des candidats

Clarifier les possibilités de négociation dans les marchés

Assurer efficacement l'exécution des marchés

- La notification du marché et l'information des candidats non retenus
- La réception et le contrôle des prestations
- Le règlement financier (avances, acomptes, solde)
- Le délai global de paiement (les points de la réforme)
- Les avenants et les décisions de poursuivre
- Les garanties financières

Identifier les contrôles obligatoires des marchés

- Contrôles a priori et a posteriori
- Prévenir les risques de contentieux

À partir d'un dossier fil rouge, tout au long de la journée, déterminer les étapes de la procédure retenue

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous saurez concrètement recourir à la procédure de passation adaptée à vos besoins, élaborer le DCE avec les différents services concernés et gérer les étapes clés de l'exécution



INITIATION

4 JOURS (28 h)

PARIS

- 19-22 janv. 2016 • 22-23 et 29-30 sept. 2016
- 14-15 et 30-31 mars 2016 • 25-28 oct. 2016
- 9-10 et 23-24 mai 2016 • 1^{er}-2 et 12-13 déc. 2016
- 27-30 juin 2016 • 19-22 janv. 2017
- 23-26 août 2016

LYON

- 21-24 juin 2016 • 10-13 oct. 2016

Code : 6816058

Tarif : 1 600 € net (non assujettis)
1 600 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
Réglementation des marchés publics
- Niveau 2 (code 6816059) page 72

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Réglementation des marchés publics - Niveau 1

Préparation, passation et exécution des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Se professionnaliser à la commande publique passe, en autres, par la maîtrise de la réglementation des marchés publics, que ce soit pour la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics. Modifiée par plusieurs réformes successives, dont l'ordonnance du 23 juillet 2015, et complétée par la jurisprudence, la réglementation des marchés publics se doit d'être décryptée pour les différents acteurs de l'achat public.

Aussi cette formation exhaustive et éprouvée est-elle incontournable pour tout nouvel agent exerçant des fonctions nécessitant une bonne connaissance de tout le processus d'un marché public.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés, chargés de la préparation, de la rédaction, de la gestion ou du contrôle des marchés et accords-cadres. Toute autre personne devant connaître la réglementation des marchés publics et les conditions pratiques de sa mise en œuvre

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Choisir et appliquer les procédures les plus adaptées
- Mettre au point les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Assurer le suivi d'exécution et le règlement financier jusqu'au solde du marché

Approche pédagogique

- Quiz
- Études de cas
- Remise d'outils

1^{er} jour

Quiz amont

Identifier le champ d'application et les fondements des marchés publics

- Les principes fondamentaux de l'achat public
- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application
- L'obligation d'allotir
- Les acteurs et leurs rôles : CAO, pouvoir adjudicateur...
- Les catégories de marchés et d'accords-cadres : fournitures, services, travaux

QUIZ

Les catégories de marchés publics

Appréhender les centrales d'achats

Découvrir les groupements de commandes

Déterminer ses besoins et ses spécifications techniques

REMISE D'OUTILS visant à faciliter la définition du besoin

Apprécier les seuils

- Les choix structurels faits par le pouvoir adjudicateur
- La notion d'opérations de travaux
- Les prestations homogènes
- La nomenclature européenne CPV
- La gestion des « petits lots » et autres exceptions
- Les conséquences sur l'organisation d'achat

La durée du marché

Développer l'accord-cadre et les marchés à bons de commande

ÉTUDE DE CAS portant sur l'estimation du besoin, l'appréciation des seuils et l'allotissement

2^e jour

Maîtriser les obligations de publicité

- Seuils, délais et publications nationales et européennes
- Les conséquences des échanges dématérialisés ou par fax sur les délais
- L'avis de préinformation
- L'avis d'appel public à la concurrence
- La publicité adaptée des marchés à procédure adaptée
- Les décisions de jurisprudence en matière de publicité
- Les différents modes de publicité avant la conclusion du marché

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un avis de publicité comprenant des erreurs, identification des éléments clés

Identifier les pièces constitutives du dossier de consultation

Connaître les procédures de passation

- L'évolution des procédures adaptées
- L'appel d'offres ouvert ou restreint
- Les différents cas de marchés négociés ou de la procédure concurrentielle avec négociation
- Le dialogue compétitif

- Autres procédures (partenariat d'innovation...)

Les achats et internet : généralisation de la transmission électronique, EEI, SAD...

ÉTUDE DE CAS portant sur la préparation du DCE et le choix des procédures

3^e jour

Les prix et leur régime de variation

Les mesures en faveur des PME

- Allègement des dossiers de candidature
- Le plafonnement des exigences liées à la capacité financière

Consulter les entreprises

Analyser les candidatures et les offres

- Le DUME
- La présentation des candidatures et des offres par les candidats
- Le rôle de la CAO et du pouvoir adjudicateur
- Les règles d'analyse des candidatures et des offres
- Les règles régissant les variantes et les demandes de précisions
- Le traitement des offres anormalement basses
- L'offre économiquement la plus avantageuse
- La prise en compte des critères environnementaux et sociaux
- Le choix de l'attributaire

- La mise au point du marché

Conclure le marché

ÉTUDE DE CAS sur les critères de choix et l'analyse des candidatures et des offres

4^e jour

Les contrôles

- Les contrôles de l'État, des collectivités territoriales, des établissements publics de santé et autres
- La mission interministérielle d'enquête sur les marchés, la Cour de discipline budgétaire, le juge pénal, la Cour des comptes et les chambres régionales

Exécuter et régler les marchés

- Prise d'effet, délais d'exécution
- Réception et contrôle des prestations
- Modalités de paiement
- Modifications en cours d'exécution
- Garanties

Communiquer sur ses marchés

- Recensement et archivage

ÉTUDE DE CAS sur des incidents d'exécution en cours de marché

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de maîtriser les procédures de mise en concurrence, du lancement à la conclusion du marché et le suivi de la bonne exécution du marché



PERFECTIONNEMENT

3 JOURS (21 h)

PARIS • 4-6 avril 2016
• 27-29 juin 2016
• 12-14 octobre 2016
• 7-9 décembre 2016

LYON • 22-24 juin 2016
• 16-18 novembre 2016

Code : 6816059

Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18



Perfectionnez-vous en suivant :

Litiges et contentieux dans les marchés publics (code 6816040)
page 92 ou **L'essentiel de la réforme des marchés publics** (code 6816025)
page 58

Réglementation des marchés publics - Niveau 2

Gagner en expertise dans la gestion de ses marchés

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Connaître la réglementation des marchés publics ne suffit plus pour faire un bon acheteur ou un bon rédacteur. Il est désormais indispensable de maîtriser ces détails qui peuvent si facilement transformer votre marché en achat contre-performant ou en procédure contentieuse, afin de les contrecarrer. Avec la réforme des marchés publics, l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application, il est plus nécessaire que jamais d'intégrer les mesures en résultant.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs déjà confirmés des services achats-marchés souhaitant actualiser et approfondir certains domaines de la réglementation générale des marchés publics

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir suivi la formation « Réglementation des marchés publics - Niveau 1 » page 70

Objectifs

- Acquérir une vision critique et experte des marchés publics
- Renforcer ses connaissances des marchés publics
- Développer l'approche dynamique des marchés publics

Approche pédagogique

- Études de cas



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un magistrat et j'interprète les dispositions principales de la réglementation des marchés publics.

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Quiz amont

Rappeler le cadre juridique des marchés publics

- Définition des marchés publics et des accords-cadres
- Les principes fondamentaux de l'achat public
- L'ordonnance du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics et son décret d'application (ce qui change et ce qui est conservé)
- Les différents types de contrats : marchés publics (ordinaire, à bons de commande ou à tranches) et les accords-cadres
- L'allotissement des prestations : règle de principe

Définir le besoin

- Les principes de rédaction d'un cahier des charges techniques
- L'approche normative et/ou fonctionnelle
- L'introduction de variantes et/ou de prestations supplémentaires éventuelles

CAS PRATIQUE sur la définition des besoins**Panorama des procédures**

- La procédure adaptée
- L'appel d'offres
- La procédure négociée
- Le dialogue compétitif

- Le partenariat d'innovation : entreprises innovantes, et/ou marchés d'études ou de recherche
- La procédure de concours
- Le système d'acquisition dynamique

**ÉTUDE DE CAS
Déterminer la procédure de passation adéquate en fonction des caractéristiques du marché**2^e jour**Analyser les offres**

- Le choix de critères de jugement des offres appropriées
- Les critères de jugement propres au développement durable
- La pondération ou la hiérarchisation
- Les modalités d'analyse des offres
- Les méthodes de notation

Approfondir la question des candidatures et des offres

- Le principe du « Dites-le-nous une fois » et le dispositif « MPJ »
- Le Document Unique de Marché public Européen (DUME)
- Le plafonnement du CA minimum
- L'élimination d'un candidat pour exécution défectueuse d'un marché antérieur
- Conditions de participation des entreprises ayant un lien avec celle qui a été titulaire d'un marché d'assistance à maîtrise d'ouvrage

- Les documents et justificatifs à demander au stade de la candidature
- La loyauté des relations contractuelles
- Focus sur l'accès des PME aux marchés publics
- La détection des Offres Anormalement Basses (OAB)

Informers les candidats non retenus

- Les mentions portées sur les décisions de rejet
- Le délai de suspension de la signature du marché public
- Les particularités relatives aux procédures adaptées
- Les documents et les pièces communicables aux entreprises éliminées
- Analyse des avis de la CADA

3^e jour**Identifier les axes de souplesse et de réactivité dans l'achat public**

- Les clauses de prix dans un marché public ou un accord-cadre
- Les avenants à un marché public
- Le paiement des avances et des acomptes
- Le paiement direct des sous-traitants
- La cession et/ou le nantissement d'un marché public

- Le mécanisme des retenues de garanties
- Les clauses de pénalités
- Les clauses de garantie

**EXERCICES PRATIQUES
Paiement des avances et des acomptes avec clauses de révision de prix****Appréhender les procédures de recours contentieuses et transactionnelles**

- Le contrôle du juge administratif
- Les autres juridictions compétentes
- Le règlement transactionnel des litiges
- Les avis des Comités Consultatifs de Règlement Amiable (CCRA)
- Les recours ouverts aux soumissionnaires non retenus

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous aurez acquis une réelle expertise dans la conduite des opérations de passation des marchés publics, ainsi que dans leur suivi



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 20-21 juin 2016
• 10-11 octobre 2016

Code : 6816229

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Les achats innovants

(code 6816190) page 202

Les marchés de défense et de sécurité

Intégrer les enjeux industriels et les contraintes juridiques

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Depuis l'entrée en vigueur de la directive Défense 2009/81 du 13 juillet 2009, les acheteurs qui relèvent du secteur de la Défense et de la sécurité intérieure ont beaucoup moins de possibilités qu'auparavant de s'exonérer des règles de mise en concurrence pour la passation de leurs marchés de fournitures d'équipements ou de matériels destinés à des fins militaires ou de sécurité.

Il est donc indispensable de bien maîtriser les règles de passation et les modalités de suivi de ces marchés, d'autant plus dans le contexte actuel de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application spécifique aux marchés de défense et de sécurité.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés du ministère de la Défense et du ministère de l'Intérieur, ainsi que les opérateurs économiques amenés à répondre à de tels marchés

Prérequis

Connaissance et/ou pratique de la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Appréhender les spécificités des règles d'achat relatives aux matériels et/ou équipements relevant du secteur de la défense ou de la sécurité
- Savoir gérer le suivi administratif et financier d'un marché de défense ou de sécurité

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Appréhender les objectifs et les enjeux des réformes en matière d'achat dans le cadre des marchés de défense et de sécurité

- La transposition de la directive Défense 2009/81 du 13 juillet 2009 (décret du 14 septembre 2011)
- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application spécifique aux marchés défense et de sécurité
- Le champ d'application et les exclusions
- Les services de recherche et de développement en cofinancement
- Les armes, munitions ou matériels de guerre au sens de l'article 346 du TFUE
- Les programmes de coopération en vue du développement d'un nouveau produit et menés conjointement par au moins deux États membres

ÉTUDE DE CAS

Évaluer le dispositif spécifique aux marchés de défense et de sécurité à partir d'un contexte d'achat donné

Identifier les pièces constitutives d'un marché public

- La définition des spécifications techniques
- La possibilité de variantes aux cahiers des charges

- Le choix entre marchés à bons de commande et accord-cadre
- Les marchés à tranches
- Les marchés comportant des aléas techniques importants

Connaître les modalités de consultation des entreprises

- La coordination et les groupements de commandes
- L'allotissement facultatif des prestations
- La réponse des entreprises en groupement
- L'appréciation des capacités des candidats et l'analyse des candidatures (la qualité d'opérateur économique non européen)
- La sélection des candidatures sur la base d'un système de listes officielles d'opérateurs économiques agréés
- Les critères de jugement des offres

ÉTUDE DE CAS

Choisir la bonne procédure de passation

2^e jour

Maîtriser les procédures de passation des marchés

- Principe : libre choix de la procédure de passation
- Les exceptions
- Les seuils de publicité
- L'appréciation des seuils de procédure
- Les procédures adaptées
- Les procédures spécifiques aux prestations de service
- La procédure d'appel d'offres restreint
- La procédure de droit commun : négociation avec publicité et mise en concurrence
- Les procédures négociées sans avis de publicité ou sans publicité ni mise en concurrence
- La procédure de dialogue compétitif
- Les partenariats d'innovation

Mettre en concurrence des sous-contractants

- Le recours à la sous-traitance (loi du 31/12/1975)
- La notion d'influence dominante
- Le recours obligatoire à des sous-contractants

Gérer la fin de la procédure

- Le délai de suspension en procédure formalisée
- Le rapport de présentation
- La notification du marché
- L'exécution des marchés publics
- Les clauses de prix
- Les avenants, avances et acomptes
- Les délais d'exécution et les pénalités
- Les primes d'avance et les garanties
- Le contrôle des coûts de revient

QUIZ sur l'ensemble des points du programme

ÉTUDE DE CAS

Savoir reconstituer un CCAP de marché de défense à partir d'un choix de clauses par grande rubrique et en prenant appui sur le CCTP

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de sécuriser la rédaction des différentes pièces d'un marché public de défense et/ou de sécurité



INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 6 juin 2016
• 15 novembre 2016

Code : 6816093

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Responsables et personnel souhaitant mettre en place ou participant à des groupements de commandes

Prérequis

Connaître la réglementation des marchés publics

Objectifs

- Savoir constituer un groupement de commandes
- Identifier les types de marchés les mieux adaptés aux achats groupés
- Passer et gérer les marchés lancés par les groupements de commandes

Les groupements de commandes

Mutualiser ses achats publics

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

Programme

Quiz amont

Identifier les objectifs d'une mutualisation des achats

- La rationalisation des dépenses
- La recherche d'économies d'échelle
- Une meilleure synergie des compétences chez l'acheteur
- La maîtrise des relations avec les fournisseurs ou les prestataires de services
- Les familles d'achats visées
- Exemples de mutualisation des achats
- Les distinctions avec la centralisation des achats
- La problématique des travaux

Définir le cadre réglementaire des groupements de commandes

- Les dispositions de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application
- Les groupements de commandes dans le cadre d'un marché de partenariat
- La signature de la convention constitutive par les futurs membres
- La délibération spécifique pour les collectivités territoriales
- Le moment d'adhésion à un groupement de commandes

- La nature mixte ou homogène des groupements de commandes

CAS PRATIQUE

Analyse des clauses fondamentales d'un groupement de commandes

Analyser le fonctionnement d'un groupement de commandes

- Le rôle et les attributions du coordonnateur
- La responsabilité du coordonnateur
- Le rôle de la CAO dans certains groupements
- Les rôles respectifs de la CAO et du coordonnateur au sein d'un groupement de commandes

Préparer le cahier des charges pour les achats groupés

Les modalités de mise en concurrence par un groupement de commandes

- Les modalités d'appréciation des seuils
- La décision de ne pas donner suite (jurisprudence)
- Le choix des critères de jugement des offres
- Les critères sociaux et environnementaux

Assurer le suivi d'exécution des marchés par un groupement

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

- La gestion financière d'un groupement mixte
- La compétence du coordonnateur pour la signature des avenants
- La résiliation d'un marché en groupement

ÉTUDE DE CAS sur les incidents pouvant survenir entre les membres d'un groupement (ex : recours en référé précontractuel)

- Les créations de structures favorisant une mutualisation des achats
- Les modèles institutionnels de mutualisation
- Les achats dits « in house » (ex : les sociétés publiques locales)
- Les achats effectués par un Groupement d'Intérêt Public (GIP)
- Les SEMOP : Sociétés d'Économie Mixte à Opération Unique

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de constituer un groupement de commandes, de dérouler la procédure de mise en concurrence pour les achats groupés et d'en coordonner l'exécution

Les marchés publics hospitaliers

Optimiser ses marchés dans une organisation hospitalière en évolution

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 juin 2016
• 13-14 octobre 2016

Code : 6816096

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Directeurs et personnels des services économiques, pharmaciens, ingénieurs, ingénieurs biomédicaux, prestataires hôteliers, informaticiens et techniciens, toute personne impliquée dans le processus achat

Prérequis

Avoir une pratique des marchés en milieu hospitalier

Objectifs

- Savoir contractualiser la définition du besoin de l'établissement
- Élaborer les documents contractuels et le dossier de consultation des entreprises
- Assurer le suivi d'exécution et le règlement financier des marchés

1^{er} jour

Appréhender les évolutions des marchés publics hospitaliers

- L'actualité des achats et l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- L'évolution des achats hospitaliers

Caractériser la fonction achats dans l'hôpital

- Importance des achats à l'hôpital
- Les relations avec les intervenants internes et externes de l'hôpital
- Les liens avec les autres fonctions

Définir le cadre général des marchés publics

ÉTUDE DE CAS
Définition fonctionnelle du besoin de l'établissement avec les différents acteurs concernés

Maîtriser les modes de dévolution et les différents types de marchés

- Marché global ou alloti
- Les critères et l'importance de l'allotissement
- La gestion des « petits lots »
- Marchés à quantité fixe ou fractionnés

Déterminer les besoins et l'appréciation des seuils de procédure

ÉTUDE DE CAS
Définition du besoin et computation des seuils

Lancer la publicité

- L'avis de pré-information
- Seuils et délais de publicité
- Supports de publication et contenu de l'avis d'appel public à concurrence

Point sur la dématérialisation

Construire son dossier de consultation des entreprises

2^e jour

Passer les marchés et les accords-cadres

- Les appels d'offres ouverts ou restreints
- Les marchés négociés
- Le dialogue compétitif
- Autres procédures liées à la réforme des marchés publics : partenariat d'innovation, procédure concurrentielle avec négociation
- Le système d'acquisition dynamique

Identifier l'importance des marchés à procédure adaptée

Définir les éléments sur les prix

ÉTUDE DE CAS
Identifier une application des formes de prix

Analyser les candidatures et les offres

ÉTUDE DE CAS
Présentation des différentes méthodes d'analyse propres au secteur hospitalier

Exécuter les marchés

- La mise au point des marchés
- L'information des candidats évincés
- Les différents recours précontractuels et contractuels
- La notification du marché
- La réception et le contrôle des prestations
- La responsabilité des parties
- Le règlement financier
- Les cessions et nantissements
- Le délai global de paiement (les points de la réforme)
- Les avenants et les décisions de poursuivre
- Le contrôle d'exécution
- La gestion des litiges
- La reconduction du marché

Appréhender le contrôle des marchés

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'actualiser vos pratiques en conformité avec les derniers changements législatifs, réglementaires et jurisprudentiels



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 6-7 avril 2016
• 6-7 juillet 2016
• 26-27 septembre 2016
• 30 nov.-1^{er} déc. 2016

LYON • 23-24 juin 2016
• 24-25 novembre 2016

Code : 6816045

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

 Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics (code 6816216)
page 80

Les achats publics durables

Intégrer le développement durable dans l'achat public

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La prise en compte grandissante des objectifs de développement durable a donné lieu à une inflation d'accords internationaux et de normes juridiques. L'ordonnance du 23 juillet 2015 constitue une avancée importante en consacrant l'utilisation des critères sociaux et environnementaux. Ainsi la commande publique constitue-t-elle un puissant levier pour le développement durable que les acheteurs publics doivent être en mesure d'intégrer dans l'élaboration des marchés publics.

Public

Élus, cadres et praticiens des achats-marchés publics et/ou des questions environnementales, cadres techniques ou administratifs des secteurs public ou privé amenés à préparer, rédiger, passer ou exécuter des marchés publics

Prérequis

Connaissance et/ou pratique de la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Mettre en œuvre les nouvelles possibilités du droit en vue de la préparation, de la passation et de l'exécution de marchés publics portant sur des achats éco et socioresponsables
- Identifier et se procurer les outils et les guides disponibles
- Connaître les expériences réussies et en tirer parti pour mettre en œuvre une procédure d'achats publics durable

Approche pédagogique

- Illustration par de nombreux exemples
- Quiz
- Études de cas



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un chargé de marché public et j'intègre des critères et des clauses visant à répondre aux objectifs de développement durable de ma structure.

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Quiz amont

Définir le contexte et les enjeux de l'achat public durable

- Le développement durable : définition, périmètre, enjeux, caractéristiques, fondements juridiques, réalités opérationnelles
- De l'achat public durable vers l'achat public responsable
- Le développement durable : définition, périmètre, enjeux, caractéristiques, fondements juridiques, réalités opérationnelles
- La charte de l'environnement : contexte, contenu, portée, premières applications
- Le plan national d'action des achats durables

EXEMPLES de politiques d'achats durables mises en œuvre dans les diverses administrations**Cerner les possibilités du droit des marchés publics en termes de développement durable et de socioresponsabilité**

- L'impact de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
 - la notion de coûts imputés aux externalités environnementales pendant le cycle de vie
 - l'analyse du coût global (approche TCO)

- extension du dispositif de réservation des marchés aux entreprises relevant de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)
- Le dispositif du droit des marchés publics
 - les approches et les outils de l'achat responsable
 - les aspects environnementaux : détermination des besoins, spécifications techniques et écolabels, variantes, candidatures
- Identifier les référentiels applicables
 - aux produits
 - aux modes de production
 - dans le domaine de la construction et des bâtiments
- Intégrer dans l'achat public les référentiels applicables en fonction des objectifs de développement durable

QUIZ sur les référentiels**Concevoir la démarche de l'achat public durable et responsable**

- Analyser les catégories d'achats
- Agir en amont de la préparation du marché
- Choisir le niveau d'ambition de l'achat durable
- Concevoir des outils d'aide à la structuration de la démarche

ÉTUDE DE CAS sur la démarche d'achat durable**Élaborer un marché public durable à la lumière des possibilités offertes par le droit des marchés publics**

- Connaître les clés de réussite de l'achat public durable
- Méthodologie pour appréhender l'état des lieux et définir le besoin
- Appréhender l'offre durable du marché fournisseur afin d'éviter notamment les risques d'infructuosité
- Élaborer la stratégie d'achats durables

- Fixer des critères environnementaux ou sociaux d'analyse des offres et en déterminer la pondération
- Rédiger les clauses d'exécution environnementales et/ou sociales
- Lancer le marché
- Établir le bilan d'exécution du marché sous l'angle de l'achat public
- Évaluer, gérer et piloter l'achat public durable

EXEMPLE en collectivités territoriales, en établissements publics, en ministères

- Les outils disponibles (guides, fiches produits, site internet...)
- Un exemple de démarche aboutie de développement durable : le cas des achats publics de bois

ÉTUDE DE CAS

Élaboration d'un marché prenant en compte des objectifs de développement durable : fixation de critères d'analyse des offres, rédaction de clauses techniques...

Quiz aval**À l'issue de la formation,**

vous serez en mesure d'intégrer une démarche d'achats durables, d'identifier les clauses clés et de fixer les indicateurs de suivi

ILLUSTRATION et exemples de clauses**Étudier la notion d'écoresponsabilité**

- Notions de base : qualité écologique, cycle de vie et caractéristiques environnementales des produits (spécificités, contenu, exemples et utilisation)
- Spécificités des produits durables : écolabels, autodéclarations, autres étiquetages et offres d'écoproduits
- Éléments pour une politique d'achats écoresponsables
- Le coût global

2^e jour**Connaître les référentiels applicables à l'achat public durable**

- Définir la notion de référentiel



PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 8 avril 2016
• 8 juillet 2016
• 28 septembre 2016
• 2 décembre 2016

Code : 6816216

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs, commerciaux, RH, chargés
de RSE / développement durable

Prérequis

Avoir une expérience sur les clauses

Objectifs

- Mieux connaître les principes, les cadres et les déclinaisons qui régissent le dispositif
- Identifier les acteurs principaux et savoir à qui s'adresser aux moments clés
- Comprendre les spécificités d'un marché public clausé

Les clauses sociales d'insertion pour les acheteurs publics

Promouvoir et évaluer leur mise en œuvre

Programme

Accueil des participants :
présentation du programme et
recueil des attentes particulières

Appréhender le contexte des clauses d'insertion

- Les enjeux pour les organismes publics
 - les objectifs à différents niveaux
 - les résultats sur des échelles variées
- Les mécanismes du dispositif : comprendre le processus global et celui d'insertion
- Les principaux acteurs et leurs interactions
 - la structure publique comme donneur d'ordres
 - le rôle de facilitateur
 - les SIAE
 - les entreprises

Intégrer des clauses sociales dans ses achats

- Étude du Plan National d'Action pour les achats durables
- Le nouveau modèle suite à la réforme des marchés publics
- Extension du dispositif de réservation des marchés aux entreprises relevant de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)
- Les modalités techniques à maîtriser :
 - choix du marché
 - choix de l'article
 - intégration dans les pièces contractuelles

Identifier les facteurs clés de succès d'un organisme public pour développer des clauses dans ses marchés

- S'appuyer sur l'offre locale en insertion
- Identifier ses besoins et ses ressources
- Élaborer une procédure adaptée pour intégrer les enjeux du territoire
- Prévoir le suivi et l'évaluation du dispositif

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

ÉTUDE DE CAS

**Analyser un marché clausé
pour apprendre à le rédiger**

**Présentation du cas et de son
contexte**

Travail en groupe

**Restitution des résultats et
préconisations des formateurs**

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

**vous serez capable d'intégrer
efficacement des clauses
sociales d'insertion dans vos
marchés**

Faciliter l'accès des PME à la commande publique

Rédiger des marchés facilitant l'accès des PME

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 6 juin 2016

• 22 novembre 2016

Code : 6816203

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés. Cadres, commerciaux, ingénieurs des opérateurs économiques répondant aux marchés publics

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Connaître les principes fondamentaux des marchés publics et leurs conséquences
- Mesurer l'intérêt d'une démarche facilitant l'accès des PME/TPE aux marchés publics
- Préparer et lancer des procédures de marchés facilitant l'accès des PME/TPE sans rompre l'égalité de traitement

Programme

Identifier le cadre juridique applicable

- Le cadre réglementaire des PME
- La facilitation de l'accès des PME à la commande publique consacrée par l'ordonnance du 23 juillet 2015
- Les principes généraux de la commande publique
- Les dispositions particulières devant faciliter l'accès des PME
- La difficile compatibilité entre les principes juridiques et les outils incitatifs pour l'accès des PME

Définir et analyser ses besoins en vue de l'accès des PME

- Les spécifications techniques « ouvertes » ou « fonctionnelles »
- Le recours aux variantes dans les MAPA
- La prise en compte du développement durable et la souplesse des PME
- L'évaluation des besoins et la prise en compte des seuils de procédure

Recourir aux marchés fractionnés et à l'allotissement

Optimiser la publicité et la dématérialisation de la procédure

Utiliser les bonnes procédures

Bénéficier de la réponse en multiples entreprises

- La réponse en groupement de PME : le dispositif le plus adapté
- La mutualisation des compétences, des risques et du formalisme
- Le recours à la sous-traitance

Sélectionner les entreprises PME

- L'allègement des pièces de candidature, le principe « dites-le-nous une fois » et le document unique de marché « DUME »
- Le dispositif « Marchés Publics Simplifiés »
- La limitation des exigences de capacité lors de la sélection des candidatures
- L'absence de références et de capacité financière pour les PME naissantes
- Les critères de choix facilitant les PME
- L'accès dématérialisé aux certificats fiscaux et sociaux
- Faciliter la gestion du marché

- La forme et la variation du prix, des dispositifs pour les conditions économiques des PME
- La cession de créance et le nantissement, le mécanisme de financement par OSEO
- Les acomptes mensuels
- La réforme des règles relatives aux modalités de délais de paiement

ÉTUDE DE CAS

Mise en situation sur la base d'un besoin d'achat détaillé, préparation du montage du marché (allotissement, forme du marché, clause incitative, avance) pour garantir l'accès des PME

À l'issue de la formation,

vous serez capable :

- pour le secteur public, avec votre connaissance des outils de la réglementation des marchés publics, de passer des marchés juridiquement sécurisés tout en développant l'accès des PME
- pour le secteur privé, d'instaurer un dialogue avec les acheteurs afin qu'ils facilitent l'accès aux PME grâce à la connaissance de vos droits



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 28-29 janvier 2016
• 30-31 mai 2016
• 28-29 septembre 2016
• 29-30 novembre 2016
• 30-31 janvier 2017

LYON • 23-24 mai 2016
• 13-14 octobre 2016

Code : 6816035

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

Les accords-cadres

Utiliser l'accord-cadre comme levier d'efficacité économique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

L'accord-cadre est devenu un outil incontournable pour les acheteurs soucieux d'optimiser l'achat de produits ou la réalisation de services ou de travaux dits récurrents. Apprécié pour sa souplesse, il permet de sélectionner un certain nombre de prestataires qui sont ultérieurement remis en concurrence lors de la survenance du besoin. Il revêt ainsi plusieurs avantages comme notamment la réduction des délais, la maîtrise de la volatilité des prix et le suivi de l'évolution technologique.

Public

Toute personne ayant à préparer, passer et gérer des accords-cadres et leurs marchés subséquents
Décideurs souhaitant mesurer l'intérêt des accords-cadres pour leurs stratégies d'achats

Prérequis

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public, les procédures de passation ainsi que les formes et les types de marchés

Objectifs

- Évaluer leurs avantages et contraintes respectifs pour les intégrer à bon escient dans ses stratégies d'achats
- Identifier le type d'accord-cadre et les clauses contractuelles à viser
- Maîtriser la mise en concurrence des marchés subséquents afin de concrétiser l'accord-cadre
- Comprendre le fonctionnement des marchés à bons de commandes

Approche pédagogique

- Études de cas
- Exercice pratique

Quiz amont

Présenter l'Accord-Cadre (AC)

- Définition et intérêt de l'accord-cadre
- Les conditions d'utilisation
- L'accord-cadre et le principe de contractualisation
- Intérêt de l'accord-cadre conjugué à un groupement ou une coordination de commandes
- Principales différences entre AC et système d'acquisition dynamique
- Principales différences entre AC et marchés à bons de commande

Cerner les avantages de l'accord-cadre

- Planification des achats
- Conciliation entre principes de l'achat public, souplesse et rapidité des achats
- Prise en compte de l'évolution technologique et économique

Identifier le type d'accord-cadre le plus adapté

- AC mono et multiattributaire
- AC fixant tous les termes du marché
- AC ne fixant pas tous les termes du marché
- AC monoattributaire ne fixant pas tous les termes

Définir les caractéristiques de l'accord-cadre et identifier les clauses à insérer

- Détermination des montants
- Pièces constitutives
- Clauses spécifiques de la publicité et du DCE
- Cas d'achat d'énergies non stockables
- Détermination des montants pour le calcul du seuil de procédure et de publicité

EXERCICE PRATIQUE

La rédaction du règlement de consultation d'un accord-cadre (sélection des candidatures et critères de choix des offres)

2^e jour

Maîtriser les procédures de passation de l'accord-cadre (1^{re} phase)

- Appréciation des seuils et choix de la procédure applicable
- L'importance de l'allotissement
- Modalités de publicité
- L'utilisation du DUME
- Organe compétent pour le choix (pouvoir adjudicateur, CAO)
- Critère de choix du ou des opérateurs
- Rapport de présentation
- Avis d'attribution

- Dispositions particulières pour les entités adjudicatrices
- L'information des candidats évincés dans les accords-cadres multiattributaires

ÉTUDE DE CAS

Exercices sur les clauses spécifiques d'un CCAP d'accord-cadre multiattributaire

Maîtriser les procédures de passation des marchés subséquents fondés sur l'accord-cadre (2^e phase)

- Les différentes formes des marchés subséquents
- Modalités de consultation lors de la survenance du besoin
- Modalités de consultation selon une périodicité
- Modalités de mise en concurrence dans le cas d'un AC multipérateur
- Cas particulier d'un AC mono-opérateur
- Modalités d'attribution
- Dispositions particulières pour les entités adjudicatrices
- Information des candidats lors de la remise en concurrence durant l'AC

ÉTUDE DE CAS

Exercice de rédaction d'une lettre de consultation et d'une lettre d'exclusion d'un accord-cadre multipérateur

Utiliser les Marchés à Bons de Commande (MBC) dans les accords-cadres

- Contenu du marché
- Durée d'exécution des MBC
- Gestion du marché (émission des bons de commande avec un ou plusieurs opérateurs, acceptation et paiement des prestations)
- Limites de cette utilisation
- Le recensement des marchés subséquents

Les documents communicables à un candidat au titre de l'accord-cadre ou du marché subséquent

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable de recenser les achats pour lesquels un accord-cadre est pertinent et adapté, de rédiger les clauses essentielles de cet accord-cadre et des marchés subséquents et de mener à bien les procédures de passation en découlant



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 12-13 mai 2016
• 17-18 novembre 2016

Code : 6816073

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Optimiser le suivi administratif
et financier des marchés publics**
(code 6816122) page 124

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Marchés à tranches et à bons de commande

Intégrer les marchés fractionnés dans ses stratégies d'achats

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

L'évolution des instruments juridiques et des contrats innovants n'occulte pas pour autant la subsistance d'autres instruments bien ancrés dans l'achat public, tels que les marchés à bons de commande et les marchés à tranches. Utilisée à bon escient, cette typologie de marchés offre une souplesse dans l'exécution des marchés publics.

Public

Tout acheteur, technicien ou agent concerné par la passation et/ou l'exécution des marchés à tranches et à bons de commande

Prérequis

Connaître la réglementation de l'achat public ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Maîtriser le cadre réglementaire et procédural des marchés à bons de commande et à tranches
- Rédiger les clauses contractuelles et les bons de commande
- Exécuter les marchés à bons de commande et à tranches

Approche pédagogique

- Illustration par de nombreux exemples
- Études de cas

Définir le cadre général des marchés publics

Identifier les caractéristiques des marchés à bons de commande et à tranches

- Une évolutivité du volume des besoins
- Une élasticité des fournisseurs
- L'impossible concentration des produits par fournisseur en cas de multiattribution
- La qualification marchés à bons de commande en accords-cadres au niveau communautaire
- Les conditions d'application des marchés fractionnés à tranches

Adapter les marchés à bons de commande à ses besoins

- Marchés avec seuil minimal et seuil maximal
- Marchés sans seuil minimal et sans seuil maximal
- Marchés avec quantité minimale et quantité maximale
- Possibilité de combiner les différents marchés au sein d'une même consultation
- Possibilité de ne prévoir que le minimal ou le maximal

Connaître le régime juridique des marchés à bons de commande

- La durée des marchés et leur reconduction
- Délai d'exécution des bons de commande
- L'émission d'un bon de commande
- Marché en monoattribution
- Marché avec une multiattribution
- Gestion du marché (émission des bons de commande avec un ou plusieurs opérateurs, acceptation et paiement des prestations)
- Besoins occasionnels de faible montant
- Les particularités des « petits lots »

Maîtriser le régime juridique des marchés à tranches

ÉTUDE DE CAS fondée sur des données qui permettront aux participants de déterminer le choix du type de marché : à tranches ou à bons de commande (mono ou multiattributaire)

Rédiger un avis d'appel public à la concurrence

- Les éléments obligatoires pour les marchés à bons de commande
- Seuils, délais et publications nationales et européennes
- Les conséquences des échanges dématérialisés sur les délais
- L'avis de préinformation

- L'avis d'appel public à la concurrence
- La publicité adaptée des MAPA
- La jurisprudence en matière de publicité

2^e jour

Présenter le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- L'acte d'engagement
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)
- Le Cahier des Causes Techniques Particulières (CCTP)
- La contractualisation du catalogue fournisseur : étendue et limite

Appréhender la forme des prix

ÉTUDE DE CAS sur une formule paramétrique ou d'ajustement (clauses de sauvegarde et de butoir)

Analyser les offres et les attribuer

- Le choix des critères d'analyse des offres
- Les modalités d'analyse des prix unitaires
- Les prix catalogue
- La prise d'effet du marché à bons de commande
- La notification du marché et l'information des candidats non retenus

Exécuter les marchés à bons de commande et à tranches

- La réception et le contrôle des prestations

- Le règlement financier
- Le règlement partiel définitif
- Le délai global de paiement
- Les avenants et les décisions de poursuite
- Les garanties financières
- Mettre en œuvre la multiattribution
- Le séquençement de l'attribution des commandes entre attributaires
- Les avantages de la multiattribution par rapport à l'accord-cadre
- Les marchés à bons de commande comme support de l'exécution des accords-cadres
- La durée d'exécution des marchés pendant la validité des accords-cadres
- Possibilité de passer commande hors marché
- Les accords-cadres comme solution de substitution aux lots identiques

ÉTUDE DE CAS sur l'appréciation des règles financières

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'identifier les achats pour lesquels l'utilisation du marché fractionné est pertinent, de rédiger les clauses clés du marché fractionné et de suivre la bonne exécution des marchés à bons de commande et à tranches



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 12-13 mai 2016
• 15-16 septembre 2016
• 12-13 décembre 2016

LYON • 26-27 mai 2016
• 10-11 octobre 2016

Code : 6816019

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
**Réglementation des marchés
publics - Niveau 1**
(code 6816058) page 70

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Les procédures adaptées (MAPA)

Utiliser la souplesse qui vous est offerte

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La procédure adaptée est la procédure par excellence en dessous des seuils des marchés formalisés. Le pouvoir adjudicateur détermine lui-même les modalités de publicité et de mise en œuvre. Il n'en reste pas moins que si le pouvoir adjudicateur a la faculté (et même le devoir) de choisir librement diverses composantes de ces marchés, cette liberté est encadrée et s'inscrit dans les principes fondamentaux de la commande publique.

Public

Acheteurs, rédacteurs, techniciens et agents chargés des procédures de marchés ou des achats non formalisés, responsables de services achats, comptables chargés du paiement

Prérequis

Connaitre les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Apprécier correctement les seuils pour sécuriser le recours à la procédure adaptée
- Comprendre les enjeux et la nécessité d'un recensement des besoins et savoir comment le réaliser
- Optimiser les possibilités d'utilisation des procédures adaptées

Approche pédagogique

- Outils
- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Présenter les principes généraux applicables aux procédures adaptées

- Définition et principes applicables
- Conditions de recours
- Consécration des MAPA pour les marchés de travaux
- Liberté contractuelle et responsabilité du pouvoir adjudicateur : la nécessité d'un guide interne ?
- Attribution des procédures adaptées : point sur les compétences

Recenser les besoins

- Le recueil fonctionnel du besoin
- Définir les exigences dans le recensement du besoin

Connaître les règles d'appréciation des seuils

- Les seuils
- L'appréciation des seuils
 - travaux : la notion d'ouvrage et d'opération
 - fournitures et services : les prestations homogènes
- L'utilité d'une nomenclature interne
- Les incidences sur l'allotissement
- Les règles pour la gestion des « petits lots »

ÉTUDE DE CAS**Appréciation des seuils**2^e jour**Passer les procédures adaptées**

- La démarche en 3 phases : mise en concurrence, analyse des offres, négociation
- Critères permettant de fixer les modalités de passation
- « L'inspiration » des procédures formalisées
- Cas permettant de passer les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables
- Les accords-cadres en dessous des seuils formalisés
 - principe
 - modalités de mise en œuvre
 - exécution (marchés subséquents)
- Favoriser l'accès des PME aux marchés publics : le décret du 26 septembre 2014

OUTILS**Schéma explicitant le déroulé type d'une procédure adaptée****Optimiser sa publicité**

- La jurisprudence en matière de publicité et ses enseignements
- Les exigences d'une publicité « adaptée » selon les différents seuils
- Les modalités d'avis, contenu des publicités et liaison avec les différents supports de publicité

Identifier la typologie des MAPA

- Les MAPA classiques en fonction de leur nature et de leur montant
- Les particularités des marchés de services allégés (sous-réserve du contenu du décret d'application)
- Les procédures adaptées pour les « petits lots » suite aux marchés formalisés
- Les conditions de mise en œuvre

Déterminer les étapes « clés » de fin de procédure

- La négociation : organisation dans le règlement de la consultation
- Modification des CCAP et CCTP après négociation
- La signature et la notification des procédures adaptées
- Prévention des litiges : l'information des candidats évincés
- Documents communicables pour les candidats évincés

Exécuter des procédures adaptées

- Le cadre financier dans les procédures adaptées
- Les marchés complémentaires
- Rappel des autres éléments d'exécution (en fonction des besoins des participants)
- Les avenants

ÉTUDE DE CAS**Rédaction d'un MAPA**

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable de mettre en œuvre la procédure de mise en concurrence d'un marché à procédure adaptée et de préparer la partie administrative du DCE et de la base du cahier des charges



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 24-25 mai 2016
• 7-8 novembre 2016

Code : 6816225

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

La réforme des marchés publics
(code 6816025) page 58

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Recourir à l'appel d'offres

Maîtriser les étapes très formalisées de cette procédure

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La procédure d'appel d'offres est la procédure formalisée à laquelle tout acheteur public doit, en principe recourir, dès lors que le besoin dépasse les seuils européens. Mais le déroulement de cette procédure encadrée, en forme ouverte ou restreinte, peut être semé d'embûches pour qui ne maîtrise pas toutes ses contraintes réglementaires. Avec l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, il est plus nécessaire que jamais d'intégrer les nouvelles mesures à mettre en œuvre pour cette procédure.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats-marchés souhaitant mettre en œuvre en toute sécurité cette procédure formalisée

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir suivi la formation « Les fondamentaux des marchés publics » (code 6816002) page 68

Objectifs

- Connaître les exigences réglementaires de la procédure d'appel d'offres
- Rédiger les pièces constitutives d'un appel d'offres
- Maîtriser les règles et les outils de passation des marchés sur appel d'offres

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Rappeler le cadre juridique des procédures formalisées

- Les principes fondamentaux de l'achat public
- Les seuils des procédures formalisées
- Les apports de la directive marchés publics du 26 février 2014 et de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Les différentes classifications des procédures de mise en concurrence (adaptées, formalisées, spécifiques)

Les cas de recours à l'appel d'offres

- L'étape préalable : la définition des besoins
- Les opérations de travaux et les prestations homogènes
- L'impact de la forme et la durée du marché sur l'évaluation du besoin
- La computation des seuils et le choix de la procédure
- Les besoins spécifiques, difficilement conciliables avec l'appel d'offres
- Le choix entre la procédure ouverte ou restreinte
- Les risques et les incidents de procédure

ÉTUDE DE CAS

Déterminer la procédure adéquate en fonction des caractéristiques du besoin

Rédiger les pièces du dossier de consultation

- Les spécifications techniques précises du CCTO en appel d'offres
- Les clauses administratives et mentions minimales à établir
- Les questionnaires techniques et les annexes financières
- Le règlement de la consultation et l'avis de marché
- Le choix des critères de sélection qualitative, d'attribution et de la pondération
- Les questions importantes : les variantes, les PSE, la forme des groupements
- La validation du DCE

ÉTUDES DE CAS

À partir d'une mise en situation, rédiger les clauses du CCAP et de l'avis de publicité

2^e jour**Mettre en œuvre la procédure**

- Le déclenchement de la procédure : l'avis d'appel à la concurrence
- La dématérialisation et la mise en ligne de l'appel d'offres
- L'intangibilité du DCE et les modifications mineures en cours de procédure : questions et informations complémentaires et modifications limitées
- La réduction des délais de la nouvelle ordonnance issue des directives marchés publics
- Le dépôt ou report des offres
- Spécificité de l'appel d'offres restreint : la sélection et la limitation des candidatures

ÉTUDES DE CAS

À partir d'une mise en situation, établir un rétroplanning d'une procédure d'appel d'offres

Analyser les candidatures et les offres

- La nouvelle faculté : reporter la sélection qualitative en fin de procédure et débiter directement l'analyse des offres
- Les demandes de précisions ou de compléments très limitées sur la teneur des offres
- Garantir l'égalité de traitement
- La méthode d'appréciation et de notation des offres

- L'analyse des variantes et les offres anormalement basses
- La mise au point et la vérification des capacités et de la situation régulière de l'attributaire
- La préparation du rapport d'analyse et de classement des offres
- La convocation de la CAO ou équivalent
- Le choix final

ÉTUDES DE CAS

Exercice de notation des offres avec différentes formules et analyse comparative des résultats

Achever la procédure

- Les mentions à porter sur les décisions de rejet
- Les obligations de suspension de la procédure
- L'établissement du rapport de présentation
- Les recours ouverts aux soumissionnaires non retenus : les référés et le recours en contestation de validité du marché

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous aurez acquis une réelle expertise sur les points sensibles du process des appels d'offres

Recourir à la procédure de dialogue compétitif

Du cadre réglementaire à la mise en pratique

EXPERTISE

1 JOUR (7 h)

PARIS

- 14 juin 2016
- 10 octobre 2016

Code : 6816007

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

La procédure de dialogue compétitif constitue un instrument pertinent et incontournable dans la catégorie des marchés complexes. Elle favorise la recherche de la solution idoine pour les besoins du pouvoir adjudicateur.

Exprimer et mesurer les résultats attendus, mener la procédure et organiser l'audition des candidats pour obtenir les propositions les plus adaptées à vos besoins font partie des étapes clés de la procédure.

Public

Responsables de services marchés, acheteurs, techniciens et toute personne concernée par cette procédure

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Savoir dans quels cas ce type de consultation est justifié
- Identifier les points clés du programme fonctionnel
- Préparer les différentes phases de la procédure

Approche pédagogique

- Étude de cas constituant le fil rouge de la formation

Définir le cadre réglementaire du dialogue compétitif

- Présentation du dialogue compétitif
- L'impact de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de l'introduction de la procédure de partenariat d'innovation
- Les conditions de recours à cette procédure
 - les moyens techniques à mettre en œuvre
 - le montage juridique
 - le projet financier
- Les conditions d'utilisation pour les marchés de travaux
 - les seuils
 - les conditions de recours à cette procédure

Identifier les acteurs

- Rôle du pouvoir adjudicateur
- Rôle de la CAO (collectivité territoriale)

Établir le programme fonctionnel

- La définition du besoin
- La définition du besoin exprimée en termes de résultats à atteindre
- L'identification des points clés pour sa rédaction
- Le contenu du programme
- Préparer le CCAP
- Utilité d'un CCAP avant la procédure
- Les points clés du CCAP

Rédiger le règlement de la consultation et la publicité

- Le contenu de l'avis d'appel public à concurrence
- Les critères de sélection des candidatures et de choix des offres
- Les points essentiels du règlement de consultation
- Le cadre de réponse

Lancer la procédure

- Organisation de la publicité
 - support
 - délai
- Invitation à la participation au dialogue

Dérouler la procédure en phase de dialogue

- L'audition et le dialogue avec les candidats (conséquences et limites)
- Les points sur lesquels peuvent porter les discussions
- L'organisation des différentes phases
- La réduction du nombre des solutions pendant la phase de dialogue
- Le compte-rendu des discussions

Réceptionner les propositions finales

- La clôture de la phase de dialogue
- Les solutions proposées par les candidats
- Les compléments d'information sur les offres

Analyser les offres

- Les critères de choix
- Les difficultés d'appréciation
- L'attribution du marché

Mettre au point le marché avec le candidat retenu

- Les modalités d'indemnisation des participants (primes et rémunérations)

Relancer la consultation en cas d'infructuosité

Évaluer les conséquences de l'utilisation de cette procédure

- Les risques et les opportunités d'utilisation de cette procédure
- La question de la propriété intellectuelle : présentation des solutions
- Avantages et inconvénients par rapport aux autres procédures

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un exemple de marché passé en dialogue compétitif

L'intervenant assurera le déroulé de la formation en identifiant à chaque étape de la procédure les points clés du dossier constituant le fil rouge

QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES d'autocontrôle des acquis de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'utiliser à bon escient la procédure du dialogue compétitif et de la mener à bien en toute sécurité juridique



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS

- 21-23 mars 2016
- 26-28 octobre 2016
- 27-29 juin 2016
- 7-9 décembre 2016

LYON

- 22-24 juin 2016
- 30 nov.-2 déc. 2016

Code : 6816040

Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

 Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Faire face au risque pénal
(code 6816184) page 94

Litiges et contentieux dans les marchés publics

Prévenir et gérer les litiges

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les litiges et contentieux connaissent une recrudescence sous l'effet combiné de la crise économique et de la jurisprudence (Tarn-et-Garonne dit « Tropic 2 ») à tout moment du processus procédural et contractuel. Les motifs sont nombreux et relèvent de différentes juridictions et instances de contrôle au sein desquelles le juge pénal prend désormais une place importante. L'acheteur public doit donc connaître les principales décisions de jurisprudence et être à même d'anticiper et de maîtriser les difficultés rencontrées.

Il doit savoir rechercher les solutions amiables et, à défaut, participer efficacement aux procédures contentieuses.

Public

Responsables de services juridiques, marchés, acheteurs, rédacteurs et techniciens chargés de la passation et de la gestion des marchés
Juristes chargés du précontentieux et du contentieux

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Identifier les différentes causes de litiges avant et après la notification du marché
- Développer des mesures de prévention adaptées à son organisation
- Savoir quand et comment trouver des solutions amiables
- Prévenir les risques encourus pour non-respect des règles

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

LES LITIGES ET CONTENTIEUX NÉS DE L'ÉLABORATION, DE LA PASSATION ET DE L'ATTRIBUTION DU MARCHÉ

Identifier les principales sources de contentieux précontractuel

ÉTUDE DE CAS

Présentation d'exemples illustrant les scénarios à éviter au niveau de la procédure

- Au stade de la préparation du marché
- Au stade de la remise des candidatures, de leur analyse et de celle des offres
- Au stade de l'attribution

ÉTUDE DE CAS

Mise en œuvre d'un exemple concret entaché d'imperfections et permettant aux participants de caractériser la nature de ces erreurs

2^e jour

Identifier les acteurs du contentieux des marchés publics

- Juridiction compétente et intérêt à agir
- Les cocontractants potentiels
- Le préfet (cas des collectivités territoriales)
- La Commission de l'Union européenne

- Le contrôleur financier (l'État et ses établissements publics)

Faire cesser les irrégularités : les recours

- Savoir déterminer la juridiction compétente selon le critère organique
- Le référé précontractuel
- Le référé préfectoral
- Le référé suspension
- Le référé contractuel
- L'ouverture du recours contractuel aux tiers (décision Département Tarn-et-Garonne du 4 avril 2014)
- Le recours en contestation de validité du contrat
- Le recours pour excès de pouvoir
- Le recours indemnitaire - analyse et commentaire d'affaires jugées par le juge administratif

LES LITIGES ET CONTENTIEUX NÉS DE L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

Identifier les motifs de contentieux les plus fréquents

- Les aléas
- Le non-respect des délais d'exécution
- La conclusion d'avenants irréguliers
- Le déséquilibre des clauses contractuelles relatives à l'application des pénalités de retard
- Les résiliations irrégulières
- Les conditions de réfaction sur les prix

3^e jour

Appréhender le règlement financier

- Les délais de paiement, intérêts moratoires simples et composés
- Le risque d'un référé-provision
- Le cas particulier du paiement du sous-traitant

Anticiper le contentieux attaché au décompte général

- Les principes d'unité de compte et d'intangibilité
- Le contenu de l'acompte
- Le cas particulier de l'article 50 du CCAG Travaux

Connaître la théorie de l'enrichissement sans cause

- Conditions de mise en œuvre
- Le cas particulier de la nullité d'un marché et ses conséquences sur la poursuite du marché et son indemnisation

Régler amiablement les conflits

- Les Comités Consultatifs de Règlement Amiable (CCRA)
- La transaction

Connaître les recours liés à l'exécution et à l'extinction des marchés publics

- Les éléments essentiels d'une procédure contentieuse
- Le référé expertise

- La mise en jeu de la responsabilité contractuelle
- La mise en jeu de la responsabilité quasi-délictuelle
- Savoir rédiger et insérer des clauses relatives au règlement financier du marché suite à sa résiliation, résolution ou annulation

Analyse et commentaires d'affaires jugées par le juge administratif

Les sanctions pénales et disciplinaires afférentes à la passation ou à l'exécution d'un marché public

- Le délit d'octroi d'avantages injustifiés
- La prise illégale d'intérêts
- Le faux en écriture publique
- La corruption passive et le trafic d'influence

ÉTUDE DE CAS

À partir d'exemples, les participants devront identifier la typologie des délits en présence

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'identifier, de prévenir et de gérer les risques pouvant survenir à tous les stades d'un marché public

Faire face au risque pénal

Anticiper et gérer les principaux contentieux

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

EXPERTISE

1 JOUR (7 h)

PARIS • 26 mai 2016

• 23 novembre 2016

Code : 6816184

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Agents de la fonction publique, pouvoirs adjudicateurs, cadres territoriaux, responsables de services achats et marchés, services de contrôle et services juridiques

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics et les principes de la commande publique

Objectifs

- Connaître les responsabilités pénales
- Recenser les situations susceptibles d'engager la responsabilité pénale de l'acheteur public
- Être capable de prévenir les risques

Programme

Appréhender le contexte du risque pénal

- Les principes fondamentaux de l'achat public
- La « judiciarisation » de la vie publique
- La voie pénale plutôt que les contentieux de l'annulation et de l'indemnisation
- Les deux grands volets pénaux applicables à la commande publique
- Les différents délits dans les affaires économiques publiques
- Les attributions illégales de marchés

Identifier les délits pour manquement au devoir de probité

- Les personnes physiques et morales concernées
- Les détenteurs de l'autorité publique

EXEMPLE tiré d'un arrêt de la Cour de cassation

- Le principe hiérarchique et les devoirs de l'agent confronté à un ordre illégal

- Le principe de la personnalisation des peines
- Les acteurs du déclenchement d'une procédure pénale
- La procédure particulière de l'art. 40 du Code de procédure pénale
- L'articulation procédure administrative / pénale

Analyser les principaux délits

- Le principal délit : le délit de favoritisme
- Synthèse non exhaustive des faits pouvant entraîner une condamnation pour délit de favoritisme (analyse d'une vingtaine de cas)

Maîtriser les autres délits affectant le déroulement de la commande publique

- La prise illégale d'intérêts
- Le faux en écriture publique
- Analyse des principaux cas de figure dans une opération (avant et pendant l'exécution du marché)
- La corruption passive et le trafic d'influence
- La corruption active
- Éléments d'incrimination

- La soustraction et le détournement des biens
- La concussion
- L'abus de bien sociaux

Connaître l'autre volet pénal : la mise en danger délibéré d'autrui

- Son champ d'application
- Les notions d'imprudence et de négligence
- La faute caractérisée, contexte, définition
- Quelques situations pouvant survenir dans un contrat public
- Les précautions devant être prises par les fonctionnaires

ÉTUDE DE CAS

À partir de mises en situation, identification des faits constitutifs de délits pénaux et réflexion sur les mesures correctives à mettre en place

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier et de prévenir les sources de responsabilité pénale.

Toutes nos solutions pour vous former à la réforme des marchés publics

“ Terminé le Code des marchés publics, terminés les 17 textes jusque là en vigueur ! Place à l'ordonnance du 23 juillet 2015, à son décret d'application et à l'ordonnance concessions de travaux et de services. Que propose ACP face à ce Big Bang ?

NOS FORMATIONS CATALOGUES DEDIEES À LA REFORME DES MARCHÉS PUBLICS

Toutes les formations du catalogue intègrent les évolutions intervenues et à venir. Nous vous proposons également une offre exclusive de formations dédiées à l'ordonnance du 23 juillet 2015 et à son décret d'application.

- **L'essentiel de la réforme des marchés publics** – page 58
Une journée à Paris et en Province pour comprendre l'essentiel de la réforme
- **L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015** – page 60
Deux journées pour étudier en détail les impacts de cette réforme sur vos pratiques
- **Passer de l'ordonnance 2005 à l'ordonnance 2015** – page 62
Une formation dédiée aux pouvoirs adjudicateurs et entités adjudicatrices anciennement soumises à l'ordonnance du 6 juin 2005 pour vous permettre d'intégrer les apports de l'ordonnance du 23 juillet 2015 des marchés publics et de son décret d'application en toute sérénité
- **Les concessions de travaux et de service** – page 182
Deux journées pour intégrer les apports de l'ordonnance
- **Notre produit sur la réforme des marchés publics entièrement distantiel : ACP 3.0** – page 64
ACP 3.0, c'est un point tous les 3 mois sur l'actualité de la commande publique en e-learning

NOS FORMATIONS INTRA SUR MESURE

ACP FORMATION, c'est aussi des formations sur mesure spécifiquement adaptées à vos besoins et au métier de vos collaborateurs, réalisées chez vous ou chez nous.

Un format intra-entreprise vous permet de plus de former un groupe pouvant aller jusqu'à 12 collaborateurs à un tarif attractif, le montant jour étant forfaitaire quel que soit le nombre de participants. La réforme des marchés publics est en effet l'affaire de tous : acheteurs, juristes, prescripteurs...

Sur 2015, un certain nombre de nos clients se sont préparés à la réforme comme en témoignent les références ci-dessous :

- INRIA Grenoble
- Préfecture de police
- Ministère de la Défense – Plateforme Achats Finances de Toulon
- Ministère de la Défense – Plateforme Achats Finances de Metz
- Ministère de la Défense – Plateforme Achats Finances de Bordeaux
- Air Liquide Santé

POUR PLUS DE PRÉCISIONS

Contactez-nous
au 01.53.94.74.96
ou par mail à
intra@acpformation.fr



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 19-20 mai 2016
• 14-15 novembre 2016

Code : 6816226

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats

Contribuer à la performance juridique des achats

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

Les situations conflictuelles sont de plus en plus nombreuses en matière de marchés publics compte tenu de la tension économique des opérateurs privés. Les enjeux des marchés publics sont mieux maîtrisés par les candidats. En conséquence le contrôle juridique des achats prend de l'importance au regard, d'une part, de l'augmentation des contentieux, et d'autre part, des diligences dans le suivi administratif et financier devant être accomplies par les services concernés par l'achat.

Public

Les responsables des services marchés, les services juridiques et les services acheteurs

Prérequis

Pratiquer l'achat public

Objectifs

- Savoir réaliser une cartographie des achats métiers et des procédures utilisées par les services
- Identifier les achats et les usages potentiellement à risques
- Savoir organiser les services acheteurs autour du contrôle juridique

Approche pédagogique

- Étude de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Organiser le contrôle juridique des achats

- Savoir auditer la maturité juridique de la fonction achats
 - connaître la typologie des procédures mises en œuvre par les services et les métiers
 - connaître les acteurs de l'achat public et leur niveau d'expertise
 - connaître les grandes familles d'achats et les opérateurs privés
 - savoir réaliser un audit de maturité juridique des acheteurs publics
- et mettre en place une cartographie des achats
- mettre en place un guide des bonnes pratiques à destination des prescripteurs

Mettre en œuvre le contrôle juridique lors de la consultation

- Rappeler les phases de la consultation
 - l'expression du besoin
 - la règle de computation des seuils
 - les différentes procédures de consultation
 - les temps de négociations ou d'échanges avec les candidats

- Les organisations possibles
 - rôle des prescripteurs
 - rôle du service marché
 - rôle du service client
- La mise en place de contrôles juridiques
 - préalablement à l'expression du besoin
 - lors de l'expression du besoin
 - lors de la consultation et des échanges avec les candidats
 - lors de la phase d'analyse et de choix
 - lors de la contractualisation du marché avec l'attributaire

ÉTUDE DE CAS

Création d'un binôme juridique et prescripteur dans le cadre d'un projet pour l'analyse du besoin et la rédaction du CCTP et du CCAP

3^e jour

Mettre en œuvre le contrôle juridique lors de l'exécution du marché

- Rappeler les obligations du représentant du pouvoir adjudicateur
- Concernant le suivi financier du marché, (avance, acompte, règlement, pénalité, révision...)
- Concernant le suivi administratif (bon de commande, ordre de service, PV d'admission...)

Maîtriser les aspects précontentieux et contentieux

- Gérer les situations conflictuelles
 - fixer un protocole de saisine du service juridique précoce
 - identifier les motifs de conflits les plus fréquents
 - savoir estimer les conséquences d'un conflit sur un projet
 - savoir sortir d'une situation contentieuse par le règlement amiable
 - mettre en place une information juridique à destination des acheteurs

- Maîtriser les contentieux
 - connaître les acteurs internes et externes du contentieux des marchés publics
 - connaître les recours liés à la passation des marchés publics,
 - connaître les recours liés à l'exécution des marchés publics
 - appréhender le règlement financier

ÉTUDE DE CAS

À l'issue d'une procédure d'appel d'offres, réagir de façon adaptée suite à un référé notifié au service juridique

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de garantir la conformité juridique des procédures et des actes d'achats passés par votre organisme public

Répondre vite et bien aux appels d'offres

Optimiser la réponse aux marchés publics

Programme mis à jour sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 14 juin 2016

- 20 septembre 2016
- 1^{er} décembre 2016

Code : 6816149

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Toute personne chargée de répondre aux consultations de l'administration, des collectivités territoriales, hôpitaux, SEM, OPHLM

Prérequis

Connaître les fondamentaux de la commande publique ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Maîtriser les spécificités des procédures les plus courantes
- Savoir décrypter l'annonce et les cahiers des charges
- Optimiser votre dossier de réponse
- Connaître les motifs de l'éventuel rejet de votre offre et le positionnement de vos concurrents

Programme

Connaître le nouveau contexte juridique issu de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015

- La simplification de l'accès des entreprises, et notamment des PME, aux marchés publics
- L'allègement des dossiers de candidature

Identifier les sources pour une veille des marchés publics

- Les formalités de publicité
- Définition d'une publicité « adaptée »
- Les supports de publication
- La mise en place d'une veille de recherche (prestataires extérieurs)

Décrypter l'annonce

Identifier les seuils et les montants des marchés

- Les règles d'appréciation des seuils
- Les seuils de publication
- Les seuils de procédure
- La gestion des besoins nouveaux
- L'impact des différents seuils sur votre réponse

Mettre en place la dématérialisation au sein de votre entreprise

- Les obligations posées : du Code des marchés publics à l'ordonnance 2015
- Les opportunités de la réponse électronique
- Les éléments de sécurité : l'anticipation, le test... sur les sites agréés

Préparer la réussite de votre dossier : comprendre les points forts des cahiers des charges

- CCAP et CCTP
- Réglementation de la consultation
- Demander des informations complémentaires

Optimiser la préparation de votre candidature

- Le formulaire DC
- L'impact du DUME
- La mise en place du principe « Dites-le-nous une fois »
- Comprendre le nouveau NOTI 1
- La baisse du niveau minimal de capacité financière exigible
- Bien choisir les références à fournir
- Les certifications et les qualifications

- L'état annuel des certificats reçus NOTI 2
- Constituer un « package type » utilisable en toutes circonstances

Préparer votre offre en respectant le formalisme

Mettre en place un processus interne de contrôle de votre proposition avant envoi

Connaître les motifs de votre éviction et le positionnement de vos concurrents

ÉTUDE DE CAS

Un exemplaire de DCE servira de fil rouge et donnera lieu à des cas pratiques

Chaque thème est illustré par des cas pratiques ou par la remise de documents types

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de décrypter efficacement la demande du pouvoir adjudicateur à travers l'annonce et le DCE ainsi que de sécuriser et d'optimiser votre réponse aux marchés publics

Rédiger un mémoire technique

Convaincre un acheteur public

À jour de l'ordonnance
de 23/07/2015 et de son décret
d'application

INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 24 juin 2016
• 17 novembre 2016

Code : 6816183

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Cadres commerciaux, chargés de clientèle,
interlocuteurs techniques, directeurs...

Prérequis

Connaitre le domaine des marchés publics et
de la réglementation applicable ou avoir suivi
la formation « Répondre vite et bien aux appels
d'offres » page 98

Objectifs

- Améliorer la mise en forme de son offre technique
- Comprendre l'enjeu de la constitution d'un mémoire de réponse
- Optimiser sa rédaction pour qu'elle corresponde à ce qui est attendu

Programme

Savoir-faire : rédiger son mémoire technique en fonction des attentes de l'acheteur

- Qu'est qu'une offre... concrètement
- Analyse commune sur les axes suivants :
 - présentation générale du document (apparence, clarté...)
 - la structure de votre réponse, son plan, les erreurs que vous devez absolument éviter, les conseils de rédaction, le contenu
- les pièces à fournir en fonction du dossier de consultation des entreprises
- comment (et quand) utiliser les variantes et/ou les options
- les non-conformités susceptibles d'aboutir au rejet de votre offre
- les aspects commerciaux de votre offre et les risques que vous encourez lors de l'exécution du marché
- votre offre et ses aspects contractuels
- Analyse et conseils
 - rendre l'offre attractive
 - faciliter la tâche de la personne qui analyse (et qui note votre offre)

- l'ordre de présentation des pièces - les supports les plus intéressants

Optimiser son organisation de bout en bout

- Analyser son organisation de la prise de connaissance de l'avis d'appel public à la concurrence (publicité) à la remise des offres
 - modélisation en séance d'un processus de bout en bout sous forme de logigramme
 - analyse et optimisation en commun
- Comprendre et rationaliser l'effort commercial en entreprise
 - savoir-faire et faire savoir commercial
 - savoir définir des objectifs financiers et connaître l'effort à consentir pour y parvenir

Comprendre comment son offre sera perçue

- Les critères de choix des offres
 - le critère du prix
 - le critère de valeur technique de l'offre
 - les sous-critères éventuels
 - la définition de la valeur technique au regard du marché concerné

- le critère environnemental
- le critère du délai d'exécution
- les autres critères utilisables par l'acheteur

- Les modalités de sélection des offres par les administrations
- Détermination de la stratégie de réponse la meilleure pour être sélectionné dans le cadre d'une consultation
 - cas d'un contenu imposé
 - cas d'un contenu non imposé

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un mémoire technique. Les participants proposeront des pistes d'amélioration sur le fond et la forme

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de disposer de leviers d'amélioration de votre fonction commerciale. Vous disposerez des éléments permettant d'optimiser le taux de transformation de votre activité commerciale dans le secteur public

DÉCOUVREZ NOTRE OFFRE

ACP FORMATION, spécialiste du secteur public, propose une offre de formations dédiées aux attentes du secteur privé

NOS FORMATIONS CATALOGUE DÉDIÉES AU SECTEUR PRIVÉ

■ Répondre vite et bien aux appels d'offres page 98

Une journée de formation-action mêlant à la fois informations réglementaires, méthodologie, et savoir-faire afin de vous permettre de mieux traiter les appels d'offres.

■ Rédiger un mémoire technique – page 99

Une formation pour convaincre un acheteur public, grâce à l'adéquation de son mémoire technique aux critères pondérés d'analyse des offres.

Devis sur demande au
01 53 94 74 96
ou par email :
intra@acpformation.fr

NOS FORMATIONS CATALOGUE MIXTES (SECTEUR PUBLIC/PRIVÉ)

■ Un jour pour comprendre l'essentiel des marchés publics – page 66

Maîtriser la terminologie des marchés publics, comprendre la réglementation et les grands principes de la commande publique afin d'améliorer ses relations commerciales avec le secteur public.

■ L'essentiel de la réforme des marchés publics page 58

Crédibiliser votre relation commerciale grâce à une connaissance des impacts de la réforme des marchés publics en cours.

■ Pratique de la dématérialisation des marchés publics – page 112

Une formation-action afin de vous permettre de maîtriser la réponse électronique et ainsi d'être en phase avec les nouvelles exigences de la réglementation des marchés publics.



NOS FORMATIONS INTRA SUR MESURE

ACP FORMATION, c'est aussi des formations sur mesure spécifiquement adaptées à vos besoins et au métier de vos collaborateurs, réalisées chez vous ou chez nous.

Quelques exemples de formations qui peuvent être déployées pour votre société :



Droit des candidats évincés

Un regard extérieur et expérimenté pour mieux défendre vos droits, au stade de la réponse à un marché public comme au stade de son exécution

Votre demande

Aider vos responsables juridiques, techniques et financiers à défendre leurs droits dans le cadre des marchés publics, tout en maintenant une relation de confiance avec la puissance publique

Notre réponse

Une formation avec un professionnel expérimenté pour analyser vos droits et vous donner des outils pour mieux gérer les difficultés rencontrées par votre entreprise



Gérer le suivi de ses marchés publics

Une analyse synthétique des clauses clés des marchés afin de trouver des solutions contractuelles aux incidents susceptibles d'intervenir dans la vie du marché

Votre demande

Aider vos commerciaux ou assistants de gestion à sécuriser l'exécution des marchés remportés grâce à une bonne connaissance des obligations et droits respectifs des fournisseurs et de l'administration

Notre réponse

Une formation visant à prévenir tout incident et permettant de s'inscrire dans un plan de progrès avec l'administration



Marché public et approche commerciale

Une formation indispensable pour améliorer ses ventes à l'administration

Votre demande

Permettre à vos commerciaux d'utiliser au mieux les potentialités offertes par la réglementation des marchés publics

Notre réponse

Une formation mêlant connaissance juridique et outils et méthodes pour augmenter sa performance commerciale

Marchés publics étape par étape

Le formateur, fin pédagogue, était très compétent et très à l'écoute des besoins et des questions des participants. Il a su tenir compte de leurs différentes expériences professionnelles et jongler entre la réglementation et des cas pratiques adaptés aux interlocuteurs. Cette formation m'a permis d'acquérir de nouvelles connaissances juridiques et d'être à jour de la réglementation. J'ai pu aussi obtenir des outils et des méthodes de travail utilisables au quotidien pour l'amélioration de la gestion contractuelle, financière et comptable des marchés et développer une meilleure anticipation, prévention et gestion des risques juridiques et financiers tant en cours de consultation qu'en exécution des marchés publics.

Aude J.L. - RÉSEAU FERRÉ DE FRANCE

Témoignage d'une participante à la formation « Le règlement financier des marchés public » page 126

PRÉPARATION ET FORMES DES MARCHÉS PUBLICS

	Bien choisir son montage contractuel	104
Nouveau	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	106
	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	108
	Élaborer un dossier de consultation des entreprises	110

PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

	Pratique de la dématérialisation des marchés publics	112
	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1	114
	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	116
	Le cadre juridique de la négociation	117
	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1	118
	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	120

EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

	Les prix dans les marchés publics	122
	Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics	124
	Piloter l'exécution des achats publics	213
	Le règlement financier des marchés publics	126
	La carte d'achat	128
	Avenants et décisions de poursuivre	129
	Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics	130
	Gérer les défaillances d'une société	132
	La gestion des stocks et des approvisionnements	133



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 8-9 mars 2016
• 9-10 juin 2016
• 15-16 septembre 2016
• 21-22 novembre 2016

Code : 6816120

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Les Délégations de Service Public (DSP) (code 6816088) page 176
et/ou **Le marché de partenariat**
(code 6816128) page 178

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Bien choisir son montage contractuel

Les différents types de contrats pour son projet

À jour des ordonnances
marchés publics et concessions

Opter pour le contrat public le plus pertinent et le plus adapté à son projet est essentiel compte tenu des enjeux politiques, financiers et juridiques. Face à la diversité des contrats publics, l'acheteur public se doit de bénéficier d'un panorama exhaustif de ces différents contrats, dans le contexte actuel des ordonnances marchés publics et concessions et des outils lui permettant d'aboutir à un choix optimum pour chaque besoin.

Public

Directeurs et responsables des services achats, acheteurs, élus, toute personne intervenant dans le choix du montage contractuel

Prérequis

Connaissance du droit des contrats publics

Objectifs

- Connaître les différentes spécificités des contrats publics
- Être en mesure de proposer un montage contractuel pertinent sur les plans financier, technique et juridique
- Savoir adopter la solution contractuelle en adéquation avec son besoin

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Connaître les principes du droit des contrats

- L'impact des directives marchés publics et concessions du 26 février 2014
- Les ordonnances 2015 marchés publics et concessions
- Le cadre de la liberté contractuelle
- Les grands principes du droit des contrats administratifs
- La réglementation encadrant les montages juridiques complexes en matière de constructions publiques
- Le montage le plus adapté aux besoins du pouvoir adjudicateur
- Les rôles, les droits et les responsabilités des principaux intervenants dans le cadre des différents montages

Mettre en place une méthodologie de travail sur les différents types de contrats en fonction de leurs conditions de recours

- Le principe de l'évaluation préalable
- La faisabilité et l'opportunité
- La méthode FFOM (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)
- La concertation
- La démarche en coût global (dépenses, recettes, coûts directs, indirects...)

- La prise de décision
- La pertinence d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (la déclinaison dans un cahier des charges)

Examiner les procédures de passation induites par chaque montage contractuel

- Les marchés publics
 - les marchés de travaux, de fournitures et de services
 - les différentes formes de marchés : marchés à bon de commande, accords-cadres, marchés allotis, marchés à tranches conditionnelles
 - les marchés globaux (marchés de conception-réalisation et de conception-réalisation-exploitation-maintenance)
 - le dialogue compétitif
 - l'allègement global des contraintes relatives aux candidatures « Dites-le-nous une fois »
- Les délégations de service public
- Les contrats de concession
- Les marchés de partenariat
- Les baux emphytéotiques administratifs
- Les « conventions d'occupation du domaine public »

ÉTUDE DE CAS sur la construction d'un stade Panorama des procédures

2^e jour

Analyser la pertinence du montage contractuel, au regard...

- De l'étendue de la mission confiée (réalisation de travaux, exploitation d'un service public, contrat global...)
- De la maîtrise d'ouvrage publique
- De la durée du projet
- Des procédures à mettre en œuvre
- Des délais de réalisation du projet
- Des coûts induits
- Des ressources disponibles
- De la valorisation de l'équipement public
- Du financement de l'opération
- Du risque juridique

Identifier les combinaisons possibles en fonction du projet

ÉTUDE DE CAS Analyse des différentes combinaisons possibles en fonction du projet à lancer, détermination des indicateurs de choix des contrats

Identifier les clauses essentielles à intégrer en fonction du montage retenu

- Les clauses relatives à l'objet, la durée
- Les clauses relatives au partage de responsabilité
- Les clauses relatives à l'exécution financière et administrative...

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'identifier le contrat public le plus adapté à votre projet, de rédiger la base du contrat et le planning de la procédure au montage retenu d'une manière sécurisée



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 24-25 mars 2016
• 14-15 novembre 2016

Code : 6816218

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Analyse des besoins et rédaction
du cahier des charges - Niveau 2**
(code 6816018) page 108

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1

Identifier le juste besoin

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Pour être performant, un achat doit parfaitement répondre aux besoins qu'il est censé couvrir. Il est donc impératif de bien définir les besoins avant de procéder à toute commande et de les traduire dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP). Les directives européennes, transposées dans le droit français par l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, confirment la nécessité de maîtriser cette phase en amont du processus achat.

Public

Acheteur ou prescripteur en charge de dossier d'achat conséquent

Prérequis

Avoir une expérience dans les achats ou connaître les fondamentaux des marchés publics

Objectifs

- Établir une prescription exhaustive
- Rédiger un cahier des charges en phase avec les besoins
- Assurer la cohérence du cahier des charges avec le DCE

Approche pédagogique

- Études de cas



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un responsable des services généraux et je détermine le juste besoin à exprimer dans mon cahier des charges.

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Identifier les acteurs de l'analyse des besoins et leur rôle

- L'identification des acteurs
- Le rôle de l'acheteur
- L'environnement fournisseur
- Le sourcing

Définir le cadre réglementaire, normatif et référentiel de l'analyse du besoin

- Les points importants du droit des marchés publics pour l'analyse du besoin
- La référence aux spécifications techniques
- L'importance d'une bonne définition du besoin
- Le guide « analyse fonctionnelle »
- Le rôle de l'acheteur et du prescripteur dans cette phase
- Prendre en compte l'environnement de l'achat (politique d'achats, stratégie d'achats, plan d'actions...)

Étudier la démarche contractuelle

- Planning de l'achat
- Les différentes étapes
- La mise en œuvre
- Stratégie d'achats

ÉTUDE DE CAS

Élaborer une fiche de démarche contractuelle

2^e jour

Du besoin au cahier des charges

- Les questions à se poser
- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- L'expression du besoin par l'analyse fonctionnelle
- La mise en œuvre avec le fiche d'expression du besoin

ÉTUDE DE CAS

Élaborer une fiche d'expression de besoin

Construire le cahier des charges

- Les éléments clés
- La structure
- Le type de cahier des charges
- Les erreurs à ne pas commettre

ÉTUDE DE CAS

Analyse critique de plusieurs CCTP

Mettre en cohérence le règlement de consultation, le cadre de réponse, les critères de sélection et d'attribution des offres

- Fixer les critères de choix sur la base du coût global
- Préparer le cadre de réponse

À l'issue de la formation,

vous disposerez des outils et méthodes pour élaborer un cahier des charges



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 6-7 juin 2016
• 6-7 octobre 2016
• 8-9 décembre 2016

LYON • 30-31 mai 2016
• 12-13 décembre 2016

Code : 6816018

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
**L'analyse économique des coûts
dans les marchés publics** (code
6816122) page 208

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2

Réduire ses coûts

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Bien acheter, c'est procurer à la structure ce dont elle a réellement besoin. Une bonne analyse des besoins passe par une expression fonctionnelle des besoins et une bonne analyse de la valeur pour améliorer la rédaction des cahiers des charges fonctionnels. L'analyse de la composition des coûts complets permet également de rechercher une réduction des coûts d'achat.

Public

Toute personne participant à la rédaction de cahiers des charges ou désirant maîtriser la mise en œuvre de l'analyse fonctionnelle, de l'analyse de la valeur. Acheteurs et prescripteurs expérimentés ayant en charge l'analyse du besoin et la rédaction des éléments techniques du dossier de consultation.

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique dans ce domaine ou avoir suivi Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1 page 106

Objectifs

- Acquérir une démarche d'optimisation des achats conforme aux dispositions du Code
- Évaluer, identifier et circonscrire les besoins par la méthode de l'analyse fonctionnelle
- Savoir les traduire pour rédiger des cahiers des charges fonctionnels
- Analyser les coûts et déterminer ceux sur lesquels il est possible d'avoir une action

Approche pédagogique

- Études de cas
- Outils

1^{er} jour

Quiz amont

Rappeler le cadre réglementaire, normatif et référentiel de l'analyse du besoin

- Rappel des points importants du droit des marchés publics pour l'analyse du besoin et des outils existants (guide fonctionnelle)
- Les recommandations des normes NF EN 1325-1 et NF EN 1325-2 et leur transposition à l'achat public
- La prise en compte du développement durable et de l'innovation
- L'orientation vers les normes européennes

Développer la problématique de la définition du besoin

- L'ensemble des questions à se poser en prenant les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- Le management et les supports de recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
 - analyse de Pareto – ABC
 - prise en compte de l'analyse fonctionnelle

- La fiche d'expression du besoin
- Le travail en mode de projet : outil indispensable à une définition du besoin partagé
- Les normes de référence dans le processus achat (NF X50-128)
- Les résultats attendus de l'analyse des besoins
- La préparation implicite des critères de choix pour la phase ultérieure de mise en concurrence

ÉTUDE DE CAS sur l'analyse du besoin en quantité selon la loi Pareto**Approfondir l'analyse fonctionnelle**

- L'objet et les concepts généraux
- Le produit et son environnement
- Les fonctions de services et les fonctions techniques
- Les contraintes
- Les schémas de déroulement et méthodes de recensement des fonctions
- Les critères fonctionnels
- Les grilles d'analyse

ÉTUDE DE CAS**Mise en place d'un groupe projet et définition des critères de choix pour un marché de travaux, services et fournitures**2^e jour**Maîtriser l'analyse de la valeur et la maîtrise des coûts**

- L'objet et les objectifs, caractéristiques
- La norme NF X 50-152
 - les notions fondamentales
 - les acteurs
 - l'analyse des coûts des fonctions techniques
- Les coûts-fonctions
- Le cycle de vie et des coûts

Passer du cahier des charges fonctionnel au CCTP

- La présentation du contenu du cahier des charges fonctionnel
- La transcription de l'analyse fonctionnelle sous forme de cahier des charges fonctionnel
- Le passage du cahier des charges fonctionnel au CCTP (outil CriNiFlex)
- Le cadre de réponse technique facilitant les propositions des candidats, intégration des variantes possibles
- Un outil de travail et de liaison entre l'acheteur et le fournisseur

ÉTUDE DE CAS**Analyse fonctionnelle dans le cadre d'un achat de fourniture, travaux et services**

Cette séquence sera illustrée par des outils et de méthodes d'aide à la rédaction des cahiers des charges fonctionnels

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de déterminer des critères fonctionnels pertinents pour le choix des offres et de maîtriser les méthodes de rédaction de cahiers des charges



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 15-16 mars 2016
• 13-14 juin 2016
• 19-20 septembre 2016
• 29-30 novembre 2016

Code : 6816163

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
**L'essentiel de la réforme des marchés
publics** (code 6816025) page 58

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Élaborer un dossier de consultation des entreprises

Sécuriser les clauses clés

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La rédaction d'un dossier de consultation implique, outre la connaissance de la réglementation des marchés publics, une méthodologie et un savoir-faire spécifiques, d'autant plus dans le contexte de la simplification de l'accès des entreprises à la commande publique. Les enjeux sont multiples car une rédaction optimale du DCE impacte l'efficacité de la mise en concurrence, la bonne gestion des deniers publics et la prévention des litiges. Il est indispensable d'identifier les clauses clés de chacun des documents afin d'anticiper d'éventuelles difficultés au stade de la passation ou de l'exécution des marchés.

Public

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés chargés de la préparation et de la rédaction des dossiers de consultation de entreprises

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Rédiger des pièces de marché adaptées à chaque consultation
- Savoir rédiger les clauses à risque

Approche pédagogique

- Illustration par des outils
- Étude de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Identifier les pièces constitutives d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- Les pièces de la consultation : le règlement de la consultation
- La rédaction du cahier des charges : CCTP, CCAP, acte d'engagement
- Le choix du CCAG adéquat
- Les mentions obligatoires d'un marché passé en procédure formalisée

Définir son besoin : le CCTP

- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- L'organisation interne et les supports de recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
- La construction du cahier des charges sous un angle normatif et/ou fonctionnel
- La notion de cahier des charges fonctionnel
- L'analyse de la valeur
- La possibilité de variantes et/ou les prestations supplémentaires éventuelles

OUTILS pouvant aider à la construction d'un CCTP

- Guides d'aide à la rédaction des CCTP, guides élaborés par les GEM (Groupes d'Études des Marchés)
- La reprise d'un ancien CCTP et les risques encourus

2^e jour**Identifier les clauses essentielles d'un CCAP**

- La construction du CCAP à partir du CCTP
- Le recours possible à un clausier
- Les dangers du « copier-coller »
- Le choix de la forme du contrat : marché ou accord-cadre ?
- Les possibilités d'allotissement
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- Les principales clauses d'un CCAP
- Les clauses de prix
- Les autres clauses financières
- La référence au CCAG (clauses essentielles des CCAG : délais, pénalités, réception, résiliation, clauses de propriété intellectuelle....)

Rédiger l'acte d'engagement

- La clause d'identification et d'engagement du candidat
- Les mentions relatives aux avances
- La durée d'exécution du marché
- La durée de validité des offres
- L'origine et la part des fournitures
- La signature de l'offre par le candidat

Préparer le règlement de consultation

- Les principales rubriques d'un RC
- Les pièces relatives à la candidature (focus sur la simplification des candidatures)
- Les documents spécifiques à l'offre
- Durée de validité des offres
- Possibilité ou non de variantes
- Les critères de choix des offres
- Les mentions relatives à la dématérialisation

ÉTUDE DE CAS**Reconstruire un CCAP avec l'aide du CCAG de référence**

Retrouver dans un extrait de clausier mis à votre disposition les articles appropriés à la nature de la prestation

Bâtir un CCAP avec l'aide d'un extrait de clausier

Savoir identifier les clauses déterminantes pour la bonne exécution du marché

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de sécuriser la rédaction des différentes pièces d'un marché public

Pratique de la dématérialisation des marchés publics

Gérer les réponses électroniques

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 mai 2016
• 28-29 septembre 2016
• 24-25 novembre 2016

Code : 6816016

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Analyser les candidatures et les offres – Niveau 2 (code 6816138)
page 116

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

L'ère du tout dématérialisé sonne le glas de la réponse matérielle des offres. La réponse électronique met en place de nouveaux instruments juridiques tels que le système d'acquisition dynamique et les enchères inversées. Les nouvelles exigences de transmission des offres dématérialisées imposent aux acheteurs de soumettre le processus des mises en concurrence à cette nouvelle culture du virtuel en vue de l'échéance européenne de 2018. Aussi, sécuriser le profil d'acheteur, les échanges de données informatiques, archiver les documents sont autant de points à maîtriser.

Public

Toute personne devant participer à la mise en place des procédures dématérialisées de marchés publics (secteur public) ou souhaitant envoyer des réformes électroniques (secteur privé)

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Sécuriser la dématérialisation des marchés
- Gérer des DCE et des offres électroniques

Approche pédagogique

- Formation dispensée dans une salle équipée d'ordinateurs afin que les participants puissent s'entraîner à la dématérialisation à chacune des étapes de la formation

1^{er} jour**Rappel du cadre juridique de la dématérialisation de la passation des marchés publics**

- Focus sur les impacts des directives européennes et de l'ordonnance du 23 juillet 2015 prévoyant une généralisation de la dématérialisation au plus tard en 2018

Garantir la sécurité de la dématérialisation de la passation des marchés publics

- Revue générale des principaux risques techniques liés à la dématérialisation
- Les éléments de la sécurité des marchés publics électroniques : signature électronique, certificat électronique, cryptographie, horodatage, archivage électronique et prestataires de services de confiance, échange de données informatisées (EDI)
- Les contraintes organisationnelles à envisager pour le pouvoir adjudicateur et l'opérateur économique
- Les équipements nécessaires
- Les précautions à prendre pour réduire tout risque de dysfonctionnement informatique

- La solution de traitement des virus
- Les difficultés et les précautions à prendre

ÉTUDE DE CAS**Sécuriser la rédaction d'un avis de marché concernant une procédure de passation dématérialisée**
Mise en ligne de consultations électroniques (étude de cas s'adressant au secteur public et au secteur privé)2^e jour**Optimiser l'efficacité de l'achat public par l'usage des nouvelles technologies**

- Utiliser le Système d'Acquisition Dynamique (SAD)
 - définition du SAD
 - modalités de mise en œuvre
- Utiliser les enchères électroniques inversées
 - mode de fonctionnement
 - dispositions clés du règlement de la consultation
 - facteurs de réussite de l'enchère électronique

Gérer des offres électroniques

- Les échanges dématérialisés
- Les personnes désignées pour l'ouverture des plis électroniques

- S'organiser pour optimiser la gestion des plis reçus par voie électronique et ceux reçus sous format papier
- Ouvrir les copies de sauvegarde
- Traiter les demandes de régularisation des candidatures ou les demandes de précisions
- Traiter les candidatures électroniques d'entreprises groupées
- Gérer la transmission et la réception des plans
- Les éléments à vérifier sur le certificat électronique de signature du candidat
- Les méthodes pour la rédaction et la signature du PV de CAO

Suivre la fin de la passation électronique d'un marché public

- Le contrôle de légalité électronique
- Les conditions de l'archivage électronique

Mettre en place un site internet dédié aux marchés publics

- Revue des principales solutions informatiques : outils-proprétaires, libres et spécifiques
- Pratiquer le référencement des fournisseurs
- Développer la popularité de son site internet

L'impact des directives et de l'ordonnance 2015

- Sur les contrats d'achats
- Sur la passation des marchés au-delà du seuil européen

ÉTUDE DE CAS**Ouverture de plis électroniques et vérifications utiles et Dispositions prévues pour des marchés à procédure adaptée électroniques****QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES d'autocontrôle des acquis****À l'issue de la formation,**

vous serez en mesure de mettre en place la dématérialisation des marchés publics au sein de votre structure et d'adapter la rédaction de vos documents de la consultation en vue de garantir la sécurité de vos procédures



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 25-26 janvier 2016
• 26-27 mai 2016
• 25-26 août 2016
• 14-15 novembre 2016
• 23-24 janvier 2017

LYON • 9-10 mai 2016
• 17-18 novembre 2016

Code : 6816005

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
Analyser les candidatures et les offres – Niveau 2 (code 6816138)
page 116

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Analyser les candidatures et les offres - Niveau 1

Méthodes et évaluation

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

L'analyse des candidatures et des offres est une étape sensible du processus de mise en concurrence. Lors de cette étape, récemment simplifiée par l'ordonnance du 23 juillet 2015 pour la phase de candidature, les candidats évincés demandent de plus en plus souvent des justifications détaillées et peuvent bénéficier de la loi sur l'accès aux documents administratifs.

Cette phase implique, outre des connaissances réglementaires, la mise en œuvre d'une méthodologie d'analyse pertinente afin d'identifier « l'offre économiquement la plus avantageuse » et de motiver son choix en toute sécurité juridique.

Public

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, techniciens et gestionnaires chargés de l'analyse des candidatures et/ou des offres

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Sélectionner des critères de choix pertinents dès la préparation du dossier de consultation
- 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

Approche pédagogique

- Études de cas
- Illustrations et débats

1^{er} jour

Quiz amont

Identifier le socle juridique

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application
 - les critères autorisés
 - la pondération obligatoire pour les marchés formalisés
 - les « fourchettes de pondération » et leurs conséquences
 - les conditions d'une simple hiérarchisation des critères
- Les conditions réglementaires d'examen des candidatures et des offres
- La jurisprudence relative aux candidatures et aux offres

Mettre au point les critères de choix

- Le recensement des besoins en intégrant les critères de choix dès le lancement de la consultation
- Le choix des critères adaptés
 - la déduction des critères de choix en fonction des résultats de l'analyse du besoin
 - les critères interdits
- La pondération des critères
- L'élaboration des tableaux d'analyse multicritères

ÉTUDE DE CAS

Exercice d'analyse fonctionnelle en vue de la préparation du cahier des charges fonctionnel

Préparation des critères de choix les plus adaptés et détermination de leur pondération dans les dossiers de consultation**Sélectionner les candidatures**

- Le rôle et la composition de la CAO (collectivités territoriales)
- Les informations pouvant être demandées aux candidats : simplification des candidatures, dispositif marché public simplifié...
- L'ouverture des candidatures
- La composition du dossier de candidature
- Les possibilités de rattrapage et ses conditions réglementaires
- L'éventuelle limitation du nombre de candidats admis et ses conditions réglementaires
- L'analyse des candidatures
 - admissibilité, rejet
 - garanties techniques et financières
- La préparation des tableaux d'analyse adaptés à l'examen des candidatures

ÉTUDE DE CAS

Élaboration de tableaux d'analyse de candidatures

2^e jour**Appréhender la méthodologie d'analyse des offres**

- Illustrations et débats sur la notion d'« offre économiquement la plus avantageuse »
 - la notion du coût global : les prix d'achat et les coûts d'utilisation
 - les aspects techniques et qualitatifs
 - la notion de cycle de vie : ordonnance du 23 juillet 2015
- L'analyse des offres au regard des critères annoncés
- Le traitement des critères subjectifs
- Les différentes formules d'analyse du prix
- La mise en œuvre des tableaux d'analyse multicritères
- La détection et le traitement des offres anormalement basses
- L'exploitation des résultats et le classement des offres
- Le cas particulier de la remise en concurrence dans les accords-cadres multiattributaires
- Les conditions d'analyse des offres après une phase de négociation
- Les règles d'analyse au regard du juge (approche jurisprudentielle)
- L'analyse des variantes et des options

ÉTUDE DE CAS

Élaboration de tableaux d'analyse des offres

Exploitation d'offres reçues

Préparation de la synthèse des résultats

Rédiger le rapport de présentation

- Le contenu du rapport de présentation
 - la justification et la motivation du choix
 - les éléments de synthèse de l'analyse

Informers les candidats non retenus

- Trois cas particuliers de rejet
 - les offres inappropriées
 - les offres inacceptables
 - les offres irrégulières
- Les modalités d'information des candidats évincés
- Les réflexions en cours au niveau européen
- Principaux avis de la Commission d'accès aux documents administratifs en matière de transparence
- Quelle obligation de motivation pour les MAPA ?

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier des critères de sélection des candidatures et d'analyser des offres adaptées à travers une grille sécurisée et de rédiger le rapport de présentation et les courriers de rejet

Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2

Techniques d'analyse comparative

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 16-17 juin 2016
• 21-22 novembre 2016

Code : 6816138

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, techniciens et gestionnaires

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics, les méthodes d'analyse du besoin et l'analyse fonctionnelle

Objectifs

- Déterminer efficacement les critères de choix
- Préparer et justifier une grille d'analyse
- Sélectionner des méthodes d'analyse adaptées à sa politique d'achats
- Développer l'analyse des offres permettant de justifier objectivement ses choix

1^{er} jour

Poser la problématique du choix en achat

Définir une méthodologie de mise au point des critères de choix

- Les textes juridiques de référence
- Définir les critères de l'analyse fonctionnelle selon le cycle de vie
- Méthodologies de mise au point des critères de choix
- Sélectionner les critères et les pondérations
- Le type de rédaction du cahier des charges fonctionnel et du CCTP pour faciliter l'analyse
- Les types de critères interdits
- Les techniques de recensement des critères de choix

Pondérer et noter des critères

- Détermination de la pondération
- Détermination des grilles de notation pour les critères
- Méthodes de notation selon les critères quantitatifs et qualitatifs
- Les méthodes pour une transformation non linéaire
- Les méthodes de transformation linéaire (mesure par les écarts)

ÉTUDE DE CAS Préparer les critères de choix les plus adaptés et déterminer leur pondération

2^e jour

Analyser les candidatures

- Objectifs de la sélection des candidats
- Capacités financières, professionnelles et techniques
- L'apport des bilans financiers
- La recevabilité des candidatures en procédure ouverte
- L'analyse des candidatures en procédure restreinte
- Mise en garde pour la sélection des candidatures

Étudier les méthodes d'analyse technique et financière des offres

- Méthodologies d'analyse des offres avec prise en compte de la théorie de l'iceberg
- Technique d'analyse selon le coût global en tenant compte du cycle de vie
- Analyser les offres au regard des critères de choix
- Possibilité de demander des précisions aux soumissionnaires
- Détection et traitement des offres anormalement basses

- Exploitation des résultats et classement des offres

Approfondir l'analyse avec des méthodes de notation plus élaborées

- Notation avec un taux d'échange
Méthode des équivalences
- Méthode de monétarisation de la valeur technique
- Méthode de monétarisation avec un malus et bonus, cas des enchères inversées
- Méthode de classement par comparaison
- Recommandations sur l'utilisation des méthodes de notation

ÉTUDE DE CAS Exemples de notation avec différentes méthodes d'analyse et de construction des différents outils appropriés

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier les méthodes d'analyse des candidatures et des offres les plus adaptées à votre politique d'achats

Le cadre juridique de la négociation

Négocier ses marchés dans le respect de l'ordonnance marchés publics 2015

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 9 mai 2016
• 12 décembre 2016

Code : 6816094

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Cadres, rédacteurs, techniciens, assistants administratifs, élus ou acheteurs publics souhaitant connaître le cadre légal de la négociation dans les marchés publics

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique des marchés publics

Objectifs

- Identifier les cas de recours à la négociation
- Identifier les responsabilités et les risques des différents acteurs de la négociation
- Assurer la traçabilité du processus de négociation

Programme

Connaître le contexte juridique et général de la négociation

- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Le principe intangible de mise en concurrence et de publicité préalable
- Les principes directeurs de la négociation
- Les différentes formes de négociation

Appréhender les possibilités de négociation prévues par la réglementation des marchés publics

- L'impact de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application : la procédure concurrentielle avec négociation, l'extension de la négociation
- Les autres possibilités de négociation (procédure adaptée, marchés négociés...)
- Prévoir les modalités de la négociation dans le règlement de la consultation
- Focus sur le déroulement des procédures dans lesquelles la négociation intervient

Identifier les acteurs de la négociation : responsabilités et risques

Préparer sa négociation lors de l'analyse du besoin

- La fixation des objectifs et la mise en place d'une stratégie
- La préparation, facteur clé de la négociation
- L'identification des éléments négociables
- Les marges de manœuvre et les éventuelles objections
- La trame de la négociation et des différents scénarios
- Les grilles de préparation en vue de la négociation
- La formalisation des clauses négociables dans le cahier des charges

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un cahier des charges : les participants identifieront les clauses favorisant l'espace négociable dans le respect de la réglementation

Rédaction d'une lettre de négociation

Définir la négociation

- Les différents modes de négociation
- La structure d'une négociation
- Les orientations possibles en cours de négociation
- Les limites de la négociation au regard de la réglementation des marchés publics

Assurer la traçabilité : « fil rouge » de la négociation

- L'égalité de traitement des candidats
- La convocation formalisée des soumissionnaires aux entretiens de négociation
- Le « reporting » après chaque entretien et l'établissement de PV de négociation
- L'établissement d'un tableau de suivi et de résultats
- Les éléments de synthèse

Conclure la négociation

- Le rapport d'analyse des offres au regard des critères de jugement des offres
- Le rapport de présentation
- Le rôle de la commission d'appel d'offres pour les collectivités locales et leurs établissements

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure
d'identifier les possibilités de
négociation de vos marchés
publics et d'organiser leur
déroulement dans le respect de
la réglementation des marchés
publics



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 10-11 mai 2016
• 15-16 septembre 2016
• 13-14 décembre 2016

LYON • 27-28 juin 2016
• 14-15 novembre 2016

Code : 6816131

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Techniques de négociation dans l'achat public

Niveau 1

S'approprier la boîte à outils du parfait négociateur

La négociation trouve toute sa place dans le processus des achats et des marchés. Les acheteurs doivent être en mesure de saisir et d'exploiter cette opportunité qui est un véritable levier pour accroître la valeur des achats publics.

Réussir sa négociation, au-delà du cadre juridique, dépend de quelques techniques à acquérir pas à pas.

Public

Responsables, chefs de services, acheteurs et toute autre personne amenée à négocier dans le cadre de son activité et souhaitant perfectionner son approche et ses méthodes de négociation

Prérequis

Connaître la réglementation générale de la négociation dans l'achat public ou avoir suivi la formation « Le cadre juridique de la négociation » page 117

Objectifs

- Préparer et conduire une négociation d'achat
- Définir les points à négocier avec ses fournisseurs ou prestataires
- Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques
- Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementale

Approche pédagogique

- Étude de cas
- Jeux de rôles



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un acheteur-négociateur et je me constitue une boîte à outils pour gagner en performance dans mes négociations commerciales

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Quiz amont

Comprendre le processus de la négociation

- Définir la négociation d'achat gagnant-gagnant
- Intégrer le fondement de la négociation
- S'approprier les logiques de la négociation
- Identifier les différentes phases de la négociation

Préparer la négociation

- Définir l'objet de la négociation et les points à négocier
- Analyser les atouts et les faiblesses de la négociation : utilisation des matrices FFOM et fenêtre de JOHARI
- Identifier l'espace négociable et la zone d'accord possible
- Gérer la phase d'objection et les concessions
- Définir les comportements à adopter
- Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
- Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre et identifier ses leviers d'action
- Structurer les étapes de la négociation
- Assurer l'organisation matérielle

de la négociation

Conduire l'entretien de négociation

- Accueillir et prendre la mesure de son interlocuteur
- Entrer en matière et cadrer la négociation
- Vérifier et/ou identifier les attentes de son interlocuteur, valider ses hypothèses de départ
- Faire ou solliciter des propositions
- Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
- Savoir conclure la négociation

2^e jour**S'entraîner à la négociation (sur base de jeux de mises en situation)****ÉTUDES DE CAS JEUX DE RÔLES acheteur/vendeur**

- Construire un scénario (sur la base de cas simples à développer)
- Préparer la négociation (clauses à négocier, objectifs, arguments, objections, ordre des clauses) en groupes (un d'acheteurs, l'autre de vendeurs)
- Jouer le scénario préparé en face à face (acheteurs / vendeurs)
- Observer et rapporter les points qui font progresser la négociation ou ceux qui la freinent (les participants non acteurs)

Débriefing et apports sur les négociations (en grand groupe)

- Échanger et solliciter les informations
- Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation (jeux)
- Déceler les scénarios à risque et éviter l'altération des échanges
- Identifier les typologies de comportement
- Utiliser les bonnes transactions
- Créer les conditions d'un dialogue constructif
- Préserver une relation durable avec son interlocuteur

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en capacité d'acquérir des méthodes et des techniques efficaces pour mener à bien une négociation efficace et éthique

Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2

Adapter son comportement pour mieux convaincre

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 2-3 juin 2016

• 21-22 novembre 2016

Code : 6816132

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)

1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Une négociation peut parfois prendre une tournure qui ne nous satisfait pas. De même, anticiper ou savoir gérer un conflit peut s'avérer utile dans certaines situations. La connaissance de l'autre et la lecture de son comportement, de sa gestuelle, permettent de gagner en efficacité et en performance dans ses négociations commerciales.

Public

Acheteurs, négociateurs et toute personne amenée
à négocier des achats

Prérequis

Connaître le cadre juridique de la négociation
ou avoir suivi notre formation « Techniques
de négociation dans l'achat public - Niveau 1 »
page 118

Objectifs

- Maîtriser les méthodes d'analyse comportementale
- Optimiser ses performances personnelles pour convaincre son fournisseur
- Gérer des négociations en situation complexe et conflictuelle

Approche pédagogique

- Nombreuses études de cas
- Utilisation d'une caméra

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Définir les apports de la PNL

- Introduction à la Programmation NeuroLinguistique.

Comprendre les étapes de la négociation pour un objectif : conclure

- La première impression

ÉTUDE DE CAS

Une à deux mises en situation préliminaires seront proposées aux participants afin de leur permettre d'identifier les temps forts d'une négociation et les points de difficulté à travailler afin de :

- Mettre en application les apports PNL
- Positionner sa stratégie
- Montrer l'importance de s'y préparer dès les 5 premières minutes
- Démontrer de quelle façon chaque phase d'un entretien intervient dans la conclusion

Identifier quelques méthodes efficaces pour la préparation à la négociation

- Déterminer et fixer ses objectifs de négociation, définir ses marges de manœuvre

- Pour mémoire : assertivité, préparation intellectuelle et mentale
- La stratégie des CASTORS
 - Clarifier les objectifs
 - Accroître le pouvoir d'imagination
 - Si on jouait à faire comme si...
 - Trouver un accord conditionnel
 - Objectifs adaptés
 - Rapport
 - Savoir résumer l'entretien et prendre congé
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Identifier le profil de personnalité de l'interlocuteur
- La méthode AIDAA
 - Attention
 - Intérêt
 - Désir
 - Adhésion
 - Action

ÉTUDE DE CAS

Mises en situation permettant le travail sur la découverte, l'identification du profil du client Analyse et débriefing en groupe Travail sur les séquences, prise de contact, découverte et argumentation, élaboration et formalisation de sa boîte à outils personnelle Apport fiche questionnaire

2^e jour**Vaincre les objections**

- Comprendre l'objection
- Exploiter l'objection pour amener à une conclusion satisfaisante

ÉTUDE DE CAS

Travail en sous-groupes sur le recensement des objections les plus fréquentes

- Identification des difficultés rencontrées
- Restitution et présentation en plénière, mutualisation des meilleures approches et constitution de sa boîte à outils personnelle et opérationnelle
- Le traitement des objections, exploitation en séance des travaux réalisés par les sous-groupes

Conclure la négociation

- L'approche de la phase de conclusion
 - la peur de conclure : pourquoi ?
 - ne pas se hâter
- Utiliser efficacement techniques et outils de conclusion
 - identifier les signaux d'achats
 - prendre l'initiative de la conclusion
 - les techniques de conclusion efficaces à adopter en fonction des situations

ÉTUDE DE CAS

Séquences vidéo sur l'identification des signaux d'accord et leur exploitation pour s'engager vers la conclusion

- Formaliser la négociation
 - formaliser les engagements réciproques
 - renforcer les bases d'une relation pérenne, à dimension humaine

ÉTUDE DE CAS

Mises en situation globales avec focus sur la conclusion et mises en pratique des techniques de conclusion

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'acquiescer les comportements idoines pour déjouer les négociations en situation difficile



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 7-8 avril 2016
• 4-5 juillet 2016
• 26-27 septembre 2016
• 5-6 décembre 2016

Code : 6816037

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Le règlement financier des marchés publics (code 6816021) page 23

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

Les prix dans les marchés publics

Préparer les clauses de prix et les mettre en œuvre

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

Le prix d'un marché public est impacté par la fluctuation de la conjoncture économique. Il est essentiel de prévenir la stabilité du prix et son évolution, déterminer l'opportunité de son utilisation et la stratégie de sa mise en œuvre dans le processus achat ou dans les marchés publics.

Public

Tout agent participant à la préparation, au suivi, au contrôle des marchés ou à la liquidation des factures, comptables chargés du règlement des dépenses

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir suivi la formation « Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics » (code 6816121) page 124

Objectifs

- Choisir la forme et le type de prix les plus adaptés
- Calculer les différentes clauses de variation des prix
- Gérer et contrôler les prix des marchés en cours

Approche pédagogique

- Nombreuses études de cas

1^{er} jour**Quiz amont****Rappeler le cadre juridique relatif au prix**

- Les grands principes : liberté des prix et mise en concurrence
- Les prix dans les différents CCAG

ÉTUDE DE CAS sur les différentes pratiques anticoncurrentielles**Présenter la typologie générale des prix**

- Les notions de prix
 - prix déterminé / déterminable
 - prix provisoire / définitif
 - prix initial / de règlement
- Choix de la forme des prix
 - unitaire
 - forfaitaire
 - possibilité de combiner deux formes de prix dans un même marché
- Choix du type de prix
 - ferme
 - actualisable
 - révisable

Caractériser les prix dans les annexes financières

- Le bordereau des prix unitaires
- Le détail estimatif ou le détail quantitatif estimatif
- La question des tarifs horaires ou journaliers, les unités d'œuvre
- La décomposition du prix global et forfaitaire

2^e jour**ÉTUDE DE CAS sur un bordereau de prix unitaires ou une décomposition de prix forfaitaires****Rédiger dans le CCAP les clauses relatives aux prix**

- Clauses incitatives
- Clauses butoir
- Clause de sauvegarde
- Clause d'actualisation / révision et règles de lecture des indices et d'arrondis

Apprécier les offres

- L'influence de l'environnement économique dans lequel s'effectuera la prestation
- Les stratégies et les politiques commerciales des fournisseurs
- L'analyse des prix unitaires
- L'analyse des prix forfaitaires
- L'analyse des coûts fixes
- Choix du critère prix ou coût global
- Le traitement des offres anormalement basses

ÉTUDE DE CAS**Définir les stratégies de fournisseurs mises en place sur les prix au cours de différents cycles de vie d'un produit**

- Étude des différentes méthodes d'analyse de l'offre financière (avantages/inconvénients)

Identifier les éléments et les modalités pratiques de variation des prix

- Les barèmes ou mercuriales
- La mise en place d'une formule paramétrique (principe et structure)
- Étude et construction des formules paramétriques
- Indices/index de référence
 - Les définitions
 - la source d'information
 - leur utilisation
 - le cas de la disparition d'un indice

Gérer les modifications de prix résultant d'événements imprévisibles**Appliquer les clauses financières aux accords-cadres****ÉTUDES DE CAS**

Sur la base de cas réels de marchés de travaux, fournitures et services, les participants travailleront au fur et à mesure du déroulement de la formation sur :

- l'élaboration d'une formule de révision à partir d'une décomposition des coûts de prestation de nettoyage
- la conception et la mise en œuvre des différentes clauses de variation de prix
- le calcul du prix de règlement en cas d'intérêts moratoires
- la répartition des paiements entre titulaires et sous-traitants

NOTA : les participants sont invités à se munir d'une calculatrice

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de rédiger efficacement les clauses de prix de vos marchés et de maîtriser leurs modalités de variation



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 25-26 janvier 2016
• 6-7 avril 2016
• 4-5 juillet 2016
• 25-26 août 2016
• 3-4 octobre 2016
• 5-6 décembre 2016
• 26-27 janvier 2017

LYON • 30-31 mai 2016
• 6-7 octobre 2016

Code : 6816121

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Piloter l'exécution des achats publics
(code 6816139) page 213

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics

Gestion et contrôle des marchés

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Une fois les phases de rédaction et de passation effectuées, l'exécution du marché nécessite un véritable pilotage du suivi administratif, technique et financier. Le suivi d'un marché implique la mise en œuvre d'outils efficaces afin de garantir des prestations de qualité conformes aux besoins exprimés.

Public

Cadres et agents des différents services amenés, dans le cadre de leur fonction, à assurer le suivi et la gestion des marchés publics

Prérequis

Connaissance ou pratique des marchés publics

Objectifs

- Gérer le suivi du marché aux niveaux technique, administratif, financier et comptable
- Programmer les échéances des diverses opérations de suivi et de contrôle
- Prévenir les risques de litiges en phase d'exécution

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

SUIVI TECHNIQUE ET ADMINISTRATIF DES MARCHÉS

Cerner les principales obligations du marché et la répartition des responsabilités entre le pouvoir adjudicateur et le titulaire

- Les pièces à étudier
 - Identifier les apports clés des principaux CCAG (options...)
 - les pièces contractuelles du marché : techniques (CCTP) et administratives (CCAP)
 - les annexes financières
- Les clauses incitatives et dissuasives dans les relations contractuelles

Piloter le marché en toute sécurité

- Le début de la relation contractuelle
- Les ordres de service
- Les bons de commande
- Les vérifications qualitatives et quantitatives
- Les opérations de suivi et de contrôle
- L'application des pénalités
- La sous-traitance et la cotraitance (impact de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application)
- Les incidents pouvant survenir lors de la relation contractuelle : comment les gérer ?
- Les reconductions
- L'affermissement des tranches

2^e jour

Gérer les modifications du marché initial

- Les prix dans les marchés
 - forme des prix
 - contenu du prix
 - l'actualisation et la révision des prix

ÉTUDE DE CAS

Actualisation et révision d'un prix

- Les avenants et la décision de poursuivre
 - définition
 - cas de recours
 - exclusions
 - conditions de mise en œuvre
 - signataire représentant le pouvoir adjudicateur

ÉTUDE DE CAS

Mise en œuvre pratique d'un avenant et des modes de contrôle d'un marché ainsi que d'une fiche de sécurisation des contrats

SUIVI FINANCIER ET COMPTABLE DES MARCHÉS

Connaître les délais de paiement et la répartition des rôles et des responsabilités

- Le calcul du délai global de paiement
- Le délai de l'ordonnateur et du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Les contrôles des pièces justificatives pour paiement

Analyser la procédure de règlement pendant l'exécution

- L'avance et ses modalités de remboursement
- La fréquence minimale des paiements
- Le contenu d'un projet de décompte mensuel
- Le caractère provisoire de l'acompte
- Le règlement partiel définitif : intérêt et limites
- Les pénalités de retard et leurs éventuelles remises (point sur la jurisprudence)
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande
- Les cessions et nantissements

Mesurer les conséquences du non-respect des délais de paiement

- Les intérêts moratoires
- Le cas du conflit sur le montant à payer

- La notion d'accord minimum
- Le référé-provision et ses conditions de mise en œuvre
- Les protocoles transactionnels

ÉTUDE DE CAS

Retard de paiement et calcul des intérêts moratoires

Sécuriser la fin des relations contractuelles

- Les conséquences financières et contractuelles
 - le projet de décompte final
 - le décompte général de l'opération
- La période de garantie et sa mise en œuvre
- Le remboursement de la retenue de garantie, de la caution, de la garantie à première demande
- Les conséquences financières de la résiliation d'un marché
 - les cas de résiliation prévus par les différents CCAG
 - le contenu d'un décompte de résiliation

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'exécuter un marché sur les plans administratif, technique et financier et de prévenir les points de discordance avec les titulaires des marchés



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 4-5 avril 2016
• 2-3 juin 2016
• 26-27 septembre 2016
• 21-22 novembre 2016

Code : 6816021

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
**Optimiser le suivi administratif
et financier des marchés publics**
(code 6816121) page 124

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Le règlement financier des marchés publics

Optimiser la liquidation de ses marchés

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les relations financières avec le titulaire du marché s'inscrivent en amont et en aval de la phase de paiement du prix. Constituer le dossier de paiement pour le comptable, exercer les contrôles et connaître les pièces justificatives à l'appui du paiement sont autant d'impératifs à maîtriser pour réaliser les règlements financiers dans le strict respect des règles de la comptabilité publique. Il convient également de tenir compte de l'ordonnance du 26 juin 2014 qui prévoit une première échéance pour une obligation de facturation électronique à compter du 1^{er} janvier 2017.

Public

Cadres et acheteurs des services marchés, techniciens, agents chargés de la liquidation ou de la vérification des dépenses de l'État et des collectivités territoriales, agents comptables et leurs collaborateurs, toute autre personne impliquée dans le processus de règlement financier

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Mettre en œuvre une technique méthodique de gestion des dysfonctionnements contractuels de vérification et de liquidation
- Rédiger ou contrôler les pièces nécessaires pour le mandatement
- Gérer les désaccords financiers avec ses fournisseurs

Approche pédagogique

- Exemples pratiques
- Études de cas

Quiz amont

Identifier le cadre contractuel, préalable du règlement financier

- Les pièces particulières du marché
- Les clauses obligatoires à incidence financière d'un marché public passé en procédure formalisée
- Les clauses du CCAP et de l'acte d'engagement
- Les clauses de prix
 - les prix unitaires et/ou forfaitaires
 - les prix fermes ou révisibles

Gérer la procédure de règlement pendant l'exécution du contrat initial

- Les délais réglementaires de paiement
- Les pièces justificatives à l'appui du paiement
- Le délai de l'ordonnateur, de son MOE et celui du comptable
- La suspension du délai de paiement
- Le non-respect des délais de paiement
- Les intérêts moratoires et leur possible capitalisation
- Le projet de décompte et son contenu
- L'avance et ses modalités de remboursement
- Le caractère provisoire de l'acompte
- Le règlement partiel définitif : intérêt et limites

- Les pénalités de retard et leur éventuelle remise (point sur la jurisprudence)
- La retenue de garantie, la caution et la garantie à première demande
- L'impact financier des difficultés des entreprises
- Les primes et clauses d'intéressement
- La facturation électronique

EXEMPLES PRATIQUES**Calcul des avances****L'actualisation, la révision d'un prix****Calcul d'intérêts moratoires****ÉTUDE DE CAS****Analyse critique des clauses à incidence financière dans un CCAP**2^e jour**Gérer la procédure de règlement pendant l'exécution du contrat étendu ou modifié**

- Les avenants et décisions de poursuivre : l'impact de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application
- Les cessions et les nantissements
- L'affacturage
- Les droits d'information et d'action de leurs bénéficiaires
- Les marchés complémentaires

- Les actes de sous-traitance
- Le paiement direct dans le cadre de la sous-traitance au sens de la loi du 31.12.75
- Le privilège de Pluviôse
- Les conditions de cession d'un marché en cours
- Les conséquences de la défaillance d'un titulaire de marché ou de son/ses sous-traitant(s)

Les aspects financiers en fin de marché

- Les cas de résiliation du marché
- L'établissement d'un décompte de résiliation
- Le cas du conflit sur le montant à payer
- La notion d'accord minimum
- Le référé-provision et ses conditions de mise en œuvre
- Les conséquences financières et contractuelles
- La restitution de la retenue de garantie
- La levée de la caution, de la garantie à première demande
- Le projet de décompte final en travaux
- Le rôle des différents intervenants en travaux

- Le projet de décompte général de l'opération et l'établissement du Décompte Général Définitif en travaux (DGD)
- La simplification des délais
- Le DGD tacite

Gérer les différends en fin de relations contractuelles

- Les conflits relatifs à la liquidation de la dépense
- Le mémoire en réclamation
- Le recours à la conciliation
- L'accord transactionnel

ÉTUDE DE CAS**Analyse d'un acte de sous-traitance**

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable de gérer efficacement le cadre financier des marchés publics

La carte d'achat

Faire de la carte d'achat un outil de paiement efficace

EXPERTISE

1 JOUR (7 h)

PARIS • 16 juin 2016
• 14 novembre 2016

Code : 6816074

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Responsables de services achats, de services financiers et tout agent chargé de la mise en œuvre de la politique d'achat

Prérequis

Disposer de connaissances générales sur les marchés publics et la comptabilité publique

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement de l'outil carte d'achat et ses bénéfices organisationnels
- Identifier les domaines ou les segments d'achats propices à la mise en œuvre de la carte d'achat
- Connaître les grandes étapes de la conduite d'un projet carte d'achat

Programme

Rappeler les textes spécifiques qui régissent les prix dans les marchés publics

- Ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986
- Circulaire du 5 octobre 1987
- Les clauses relatives aux prix dans les CCAG
- Les articles issus de la réglementation des marchés publics : analyse détaillée

Définir les principes de fonctionnement et les intérêts de la carte d'achat

- Définition de la carte d'achat
- Son fonctionnement
- Intérêts pour la fonction achats
- Intérêts pour la fonction financière
- Intérêts pour un titulaire de marchés publics
- La carte d'achat au cœur d'une démarche « gagnant / gagnant »

Maîtriser la chaîne d'acquisition au travers d'un outil moderne

- La mise en œuvre de l'organisation
- La simplification du processus achat
- La sécurisation du dispositif via la carte d'achat
- La maîtrise des budgets au travers de la carte d'achat
- Le suivi optimisé de l'exécution des marchés par la carte d'achat
- La satisfaction client au cœur du dispositif de la carte d'achat

Identifier sur quels segments d'achats déployer la carte d'achat

- Les types d'achats concernés
- Les cas d'impossibilité de déploiement de la carte d'achat
- Choix des critères pour définir les segments d'achats à déployer en carte d'achat

Optimiser le recours à la carte d'achat au cœur de l'organisation des services

- Définition des acteurs et conduite du changement à opérer
- Diagnostics organisationnels et fonctionnels de la chaîne de soutien pour optimiser le recours aux cartes d'achat
- Le rôle prépondérant du responsable du programme de la carte d'achat
- Le référencement des fournisseurs au cœur de la démarche

ÉTUDE DE CAS

Travail en groupe pour identifier des démarches « carte d'achat »

- Construire son programme carte d'achat

À l'issue de la formation,

vous serez capable de mettre en œuvre la carte d'achat et d'identifier les segments d'achats appropriés

Avenants et décisions de poursuivre

Gérer les événements clés de la vie du marché

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 2 juin 2016
• 16 septembre 2016
• 8 novembre 2016

Code : 6816065
Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs et gestionnaires des marchés publics assurant l'exécution des marchés

Prérequis

Connaître la réglementation générale et le suivi d'exécution des marchés publics

Objectifs

- Maîtriser les cadres juridiques, techniques et financiers de l'avenant
- Gérer les différents événements affectant l'exécution des marchés
- Connaître toute la réglementation des marchés publics concernant les modifications du marché
- Anticiper les évolutions potentielles du marché

Programme

Maîtriser le régime juridique de l'avenant et de la décision de poursuivre

- Objectif et cadre général des avenants
- Définitions de l'avenant et de la décision de poursuivre
- Conditions réglementaires de mise en œuvre (notion de bouleversement de l'économie du marché)
- La notion de sujétions techniques imprévues
- L'impact et les modifications liées à l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et à son décret d'application

Mettre en œuvre la décision de poursuivre

- L'impact du CCAG Travaux sur les décisions de poursuivre
- Le recours à la décision de poursuivre : conditions de recours et limites
- Les modalités d'application et de mise en œuvre

Cerner les formes d'événements grevant les marchés et leurs impacts

- Sous-traitance (avenant ou acte

spécial)

- Report des délais
- L'évolution des prix du marché
- Contenu de la prestation
- Situations concernant le pouvoir adjudicateur
- Situations concernant l'opérateur économique

Étudier les avenants à l'aune de la jurisprudence

- Avenants interdits
- Avenants en dehors du fait des parties
- Avenants de transfert
- La portée des clauses de renonciation dans un avenant

Sécuriser la rédaction et la passation des avenants et des décisions de poursuivre dans les marchés à procédure adaptée et procédures formalisées

- Les conditions formelles de passation des avenants à la lumière de l'ordonnance du 23 juillet 2015
 - modalités de calcul
 - seuil financier
 - modalités de contrôle...
- Les décisions de poursuivre

- conditions de mise en œuvre
- formalisation

Connaître les spécificités des avenants aux marchés des EPCI

- Identifier le transfert des compétences
- L'avenant au marché et le CGT

Repérer les spécificités des marchés à bons de commande

Les autres possibilités de prévoir l'évolution du marché

- Les variantes et les prestations supplémentaires éventuelles (avant notification)
- Après notification
 - les marchés complémentaires
 - les marchés similaires

ÉTUDE DE CAS

Rédaction d'un avenant et d'une décision de poursuivre

À l'issue de la formation,

vous serez capable de mettre en œuvre des avenants et des décisions de poursuivre et de maîtriser le cadre juridique qui les régit



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 16-17 mars 2016
• 19-20 septembre 2016
• 15-16 décembre 2016

Code : 6816017

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Sous-traitance et cotraitance dans les marchés publics

Sécuriser les relations contractuelles

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

La sous-traitance et la cotraitance sont susceptibles d'intervenir sur tous les marchés, qu'ils soient uniques ou allotés. Dans un contexte de ramification de la chaîne d'exécution des contrats publics, il est utile de maîtriser les enjeux juridiques et pratiques de la cotraitance et de la sous-traitance, récemment encadrées par l'ordonnance du 23 juillet 2015.

Public

Responsables de services marchés, acheteurs, rédacteurs, comptables des secteurs public et privé confrontés aux problèmes de la sous-traitance et de la cotraitance

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Cerner les conditions d'application de ces deux notions
- Gérer les différents aspects de la sous-traitance et de la cotraitance
- Analyser les modalités de rémunération des entreprises
- Prévenir ou régler les contentieux éventuels

Approche pédagogique

- Étude de cas

1^{er} jour**Le champ d'application de la sous-traitance et de la cotraitance**

- Le mode de dévolution
- L'allotissement et les dispositifs en faveur des PME

Connaître les sources législatives et réglementaires de la sous-traitance

- Impact de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 : une définition plus large mais une mise en œuvre plus encadrée
- Économie générale de la loi du 31 décembre 1975 modifiée par la loi MURCEF n° 2001-1168
- Définition juridique et champ d'application : sous-contractant et sous-traitant
- Caractéristiques de la sous-traitance propre à la loi de 1975
- La déclaration et l'acceptation des sous-traitants
- L'acte spécial
- L'acceptation et l'agrément des conditions de paiement
- Les différences entre le sous-traitant de premier rang et les autres
- Les relations entre le titulaire et le sous-traitant, et leurs incidences à l'égard du maître d'ouvrage
- Le régime des responsabilités et des assurances en cas de sous-traitance

- Les nouvelles dispositions de la sous-traitance en chaîne
- Les éventuels conflits entre les sous-traitants et l'entrepreneur principal

Gérer la défaillance du titulaire ou du sous-traitant

- La défaillance du titulaire : les dispositions de la directive visant à établir un lien contractuel avec le sous-traitant
- L'action directe des sous-traitants en cas de défaillance du titulaire
- Les défaillances des sous-traitants : limiter la part sous-traitée en amont, vérifier les capacités des sous-traitants

Maîtriser les modalités de paiement des sous-traitants

- Le principe du droit au paiement direct
- Sous-traitance en chaîne et droit au paiement direct
- L'assiette du paiement direct
- Les modalités de paiement des sous-traitants
- Le nouveau dispositif de l'autoliquidation
- La demande de paiement et la gestion des litiges entre les sous-traitants et l'entreprise principale

- La cession éventuelle des créances des sous-traitants
- L'augmentation ou la diminution de la part sous-traitée

ÉTUDE DE CAS**Établir le solde d'un marché avec détermination des montants à verser au titulaire et aux sous-traitants**2^e jour**Identifier les sources de responsabilités et de conflits**

- Les sous-traitants de fait ou occultes
- Les cas de contentieux
- Les recours du sous-traitant irrégulier contre le pouvoir adjudicateur
- La responsabilité du pouvoir adjudicateur

ÉTUDE DE CAS**Litige opposant un sous-traitant au titulaire et ses conséquences pour le paiement****Définir et analyser la cotraitance et les groupements d'opérateurs économiques**

- La nature juridique des groupements d'opérateurs économiques
- Les différentes formes de groupements
- Le rôle du mandataire et la notion de mandat

- Relations entre le type de marché, le type de groupement et la solidarité du mandataire (maîtrise d'œuvre, marchés globaux, assurances, dialogue compétitif)
- Les pouvoirs et les devoirs de l'acheteur et des opérateurs
- Adapter le DCE aux différentes formes de groupements

Sécuriser l'exécution des obligations contractuelles et extra-contractuelles des groupements d'opérateurs économiques

- Les relations contractuelles et les obligations générales
- La réception des prestations et la gestion financière
- La gestion des litiges, de la défaillance et de la résiliation
- La responsabilité des constructeurs et les garanties légales

À l'issue de la formation,

vous serez capable de gérer la cotraitance et la sous-traitance en chaîne, d'identifier les responsabilités et de prévenir les contentieux éventuels

Gérer les défaillances d'une société

Droits et obligations face à une entreprise en difficulté

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 26-27 mai 2016
• 20-21 octobre 2016

Code : 6816189

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs publics, gestionnaires financiers
et responsables des services juridiques

Prérequis

Connaître la réglementation générale
des marchés publics

Objectifs

- Appréhender les bases des procédures collectives pour mieux les gérer
- Maîtriser et gérer la passation et l'exécution d'un marché lorsque un candidat ou titulaire fait l'objet d'une procédure collective

1^{er} jour

Recenser les entreprises en difficulté

- Les sources statistiques des défaillances d'entreprise
- Les principaux textes applicables aux défaillances des entreprises
- Le schéma d'ensemble du traitement des entreprises en difficulté

Identifier les mesures de prévention des difficultés des entreprises

- Les groupements de prévention agréés
- Le mandataire *ad hoc*
- La notion de cessation de paiement

Mettre en œuvre la procédure de conciliation

Analyser les différentes procédures

- La procédure de sauvegarde
- Les acteurs de la sauvegarde
- La période d'observation
- Les principales caractéristiques de la sauvegarde
- La déclaration des créances
- Le plan de sauvegarde
- Le redressement judiciaire et les intervenants

- La notion de cessation des paiements
- Le plan de continuation ou plan de cession
- La liquidation judiciaire et les intervenants

2^e jour

La cohabitation entre la législation sur les procédures collectives et la réglementation des marchés publics

Identifier les difficultés au stade de la candidature et postérieurement à la candidature

- Le redressement judiciaire de l'entreprise candidate
- La liquidation judiciaire
- Les conséquences d'une liquidation judiciaire en fonction de l'état d'avancement de la procédure de passation du marché

Maîtriser les difficultés en cours d'exécution des marchés publics

- La possibilité de résilier le marché
- L'établissement du décompte de résiliation

- La nature des créances susceptibles d'être déclarées par la pouvoir adjudicateur
- Le délai et les modalités de déclaration des créances
- Les difficultés des entreprises et les cautions
- Les difficultés des entreprises en cas de sous-traitance
- Les conséquences de la défaillance des entreprises dans le cadre d'un groupement

CAS PRATIQUES

À partir d'un contexte donné, savoir déterminer l'impact pour l'acheteur :

- de la liquidation du titulaire
- d'un plan de cession du titulaire
- de la défaillance d'un sous-traitant ou du donneur d'ordres

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'appréhender les bases de la procédure collective et d'acquiescer les mécanismes nécessaires pour gérer l'exécution et le suivi d'un marché en cours durant l'ouverture d'une procédure collective

La gestion des stocks et des approvisionnements

Acquérir les outils et les méthodes

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

INITIATION

3 JOURS (21 h)

PARIS • 1^{er}-3 juin 2016
• 28-30 novembre 2016

Code : 6816015

Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

Voir page 18

Public

Toute personne chargée des approvisionnements ou de la gestion des stocks

Prérequis

Avoir des notions ou une pratique de la gestion des stocks

Objectifs

- Améliorer le système d'approvisionnement et de stockage en répondant au double souci de satisfaction des besoins des demandeurs d'une part, de réduction des stocks d'autre part
- Appliquer des méthodes de gestion performantes adaptées aux contraintes des organisations publiques

1^{er} jour

Définir les responsabilités de l'approvisionneur

- Le rôle et l'importance de la mission approvisionnement dans l'entreprise
- Le positionnement de la fonction approvisionnement dans la supply chain
- La clarification des principales tâches et des objectifs de l'approvisionneur

Les grands principes de gestion des stocks

- Définitions des stocks
- Leur utilité
- Les types de gestion des stocks
- Les différentes visions d'un stock
- Les différentes familles de produits stockés
- Le cycle de vie d'un produit
- L'analyse ABC : loi de PARETO

ÉTUDE DE CAS

Réflexion en groupe sur les problèmes rencontrés par le gestionnaire des stocks et sur les actions préventives et curatives à mettre en place afin de les éliminer

Comparaison d'une offre fournisseur : raisonnement en coût global intégrant les coûts de possession et de passation de commande

Méthode de calcul au sein de votre structure de ces deux paramètres

2^e jour

Assurer la tenue et le suivi des stocks

- Les mouvements de stock
- La fiche de suivi des stocks
- Les systèmes d'information de gestion des stocks
- Les inventaires
- La valorisation des stocks
- Les indicateurs de suivi des stocks

Gérer les approvisionnements

- La fonction achats
- La fonction des approvisionnements

ÉTUDE DE CAS

Utilisation de la méthode Pareto et identification des actions à mener suivant la zone d'appartenance de la référence
Mise en application de la formule de Wilson
Calcul de valorisation d'un stock en PMP

3^e jour

Décrypter la gestion économique des stocks

- Les coûts des stocks
- Le tableau de simulation
- La formule de Wilson
- Le stock de protection ou de sécurité
- La gestion des remises

ÉTUDE DE CAS

Calcul de taux de couverture et de taux de rotation des stocks
Détermination d'un seuil de commande et d'un seuil de sécurité

Calcul de valorisation d'un stock en FIFO et LIFO

Gestion des stocks et logistique moderne

- Les différents types de stocks

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les modalités de gestion des stocks et disposerez d'outils et de méthodes pour traiter efficacement vos approvisionnements



Familles d'achats

Novice dans le domaine des marchés publics, je souhaitais acquérir des connaissances de base sur les marchés de maîtrise d'œuvre, très souvent passés dans notre structure. Cette formation était très complète et très dense. J'ai été passionnée par le contenu et la pédagogie du formateur (grande compétence et beaucoup d'expérience). La complexité de la loi MOP et ma « petite » expérience sur le sujet ne m'ont pas permis de tout saisir sur l'instant. Je dois encore travailler sur le sujet mais cela est possible grâce à la documentation fournie. Cette formation est un réel support pédagogique et un référentiel pour la rédaction des marchés de maîtrise d'œuvre que je vais avoir à rédiger ultérieurement.

Christine C. - CONSERVATOIRE DU LITTORAL

Témoignage d'une participante à la formation « La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre » page 138

Cycle métier : chargé d'opérations de travaux	34
Cycle métier : chargé des achats informatiques	36

MARCHÉS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Initiation à la loi MOP	136
La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre	138
Initiation aux marchés publics de travaux	140
Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion	142
Le CCAG Travaux	144
Nouveau La gestion de chantier	146
Nouveau Conduite d'opérations de travaux	148
Les marchés de conception-réalisation	150
L'assurance construction	152

MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES

Les marchés de fournitures et de services et le CCAG/FCS	154
Les marchés informatiques et le CCAG/TIC	156
Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG/PI	158
Les marchés de facility management	160
Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)	161
Les marchés publics d'assurance	162
Les marchés publics de formation	164
Les marchés publics de communication	166
Les marchés publics de restauration collective	167
Les marchés de nettoyage des locaux	168
L'achat public d'électricité et de gaz naturel	170



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 16-17 juin 2016
• 24-25 novembre 2016

Code : 6816079

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre (code 6816028) page 138

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Initiation à la loi MOP

Intégrer le cadre réglementaire des marchés de maîtrise d'œuvre

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

L'acte de construire, dans ses principes et sa mise en œuvre, requiert un savoir-faire, une expertise et des solutions technico-économiques. La maîtrise d'œuvre est une réponse à ces besoins.

Or, pour comprendre les missions d'un maître d'œuvre et ses responsabilités face au maître d'ouvrage, il importe que l'acheteur identifie l'essentiel de ces marchés et les points clés de leur mise en œuvre.

Public

Responsables techniques, assistant(e)s des maîtres d'œuvre, agents administratifs et financiers chargés de préparer, passer et gérer les marchés de maîtrise d'œuvre
Autres acteurs privés impliqués dans ces marchés

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Maîtriser les éléments de mission confiés à un maître d'œuvre
- Déterminer la rémunération du maître d'œuvre
- Appréhender les procédures à la disposition du maître d'ouvrage ainsi que les éléments des pièces constitutives du marché
- Assurer la gestion des points clés du marché

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Situer la genèse de la maîtrise d'œuvre

- L'intérêt du recours à un maître d'œuvre externe

Rappel du contexte juridique de la maîtrise d'œuvre

- Les principes et les caractéristiques de la loi MOP
 - la maîtrise d'ouvrage et ses attributions
 - la maîtrise d'œuvre et la notion de mission de base
- Les éléments essentiels de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Les limites du recours à la maîtrise d'œuvre
- La conception-réalisation : définition, conditions d'utilisation

Mesurer les enjeux de la programmation

- La programmation : une étape essentielle du projet
- Le contenu du programme
 - l'expression des besoins
 - les exigences
 - les contraintes
 - l'enveloppe financière de l'opération

Connaître le contenu de la mission du maître d'œuvre

- Les différents éléments des missions de base et leurs caractéristiques
- Les missions complémentaires

QUIZ

Les relations du maître d'œuvre avec les autres intervenants

2^e jour

Calculer le forfait de rémunération du maître d'œuvre

- Les éléments déterminants
 - complexité du projet
 - étendue de la mission
 - enveloppe financière relative aux travaux

ÉTUDE DE CAS

Détermination du montant de la maîtrise d'œuvre à partir des éléments du projet et des missions confiées

Appréhender les règles de passation et la constitution du marché de maîtrise d'œuvre

- Les différentes pièces constitutives du marché
- Les différentes procédures à la disposition du maître d'ouvrage
 - procédure du concours
 - procédure adaptée
 - procédure négociée
- La remise d'une prestation par les candidats et prime

Identifier les points clés dans la gestion du marché de maîtrise d'œuvre

- Les engagements du maître d'œuvre vis-à-vis du maître d'ouvrage
- La validation des prestations du maître d'œuvre
- Le paiement des prestations
- La direction de l'exécution des travaux
- L'assistance au maître d'ouvrage pendant et après la réception des travaux
- La responsabilité du maître d'œuvre vis-à-vis du maître d'ouvrage

ÉTUDE DE CAS

Le calcul du montant de la pénalité de réfaction et le contrôle du seuil de tolérance

QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES d'autocontrôle des acquis

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez l'environnement de la loi MOP qui est un premier jalon des marchés de maîtrise d'œuvre



PERFECTIONNEMENT

3 JOURS (21 h)

- PARIS**
- 3-5 février 2016
 - 6-8 avril 2016
 - 29-30 juin-1^{er} juillet 2016
 - 24-26 août 2016
 - 5-7 octobre 2016
 - 7-9 décembre 2016
 - 1^{er}-3 février 2017
- LYON**
- 6-8 juin 2016
 - 7-9 décembre 2016

Code : 6816028

Tarif : **1 350 € net (non assujettis)**
1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre

Gérer efficacement la conception et la réalisation

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

Le maître d'ouvrage est la personne morale pour laquelle l'ouvrage est construit. Il en est responsable et ne peut se démettre de cette charge. Dans la réalisation de ses opérations de travaux, le maître d'ouvrage est accompagné d'un homme de l'art pour la conception et la réalisation de ses ouvrages qui est le maître d'œuvre. Maîtriser les caractéristiques des missions de maîtrise d'œuvre, connaître les responsabilités du maître d'œuvre sont autant de points devant être appréhendés.

Public

Responsables techniques, administratifs et juridiques chargés de préparer, passer et gérer les marchés de maîtrise d'œuvre

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir suivi la formation « Initiation à la loi MOP » page 136

Objectifs

- Connaître le déroulement chronologique d'une opération de maîtrise d'œuvre, de la programmation à l'achèvement de la mission
- Appliquer les procédures et rédiger les documents de maîtrise d'œuvre
- Établir les documents contractuels
- Assurer la gestion financière du marché

Approche pédagogique

- Illustration par de nombreux exemples
- Études de cas, exercices

1^{er} jour

Quiz amont

Étudier le contexte juridique de la maîtrise d'œuvre et ses exigences

La loi MOP, ses décrets d'application et textes de référence

- Le champ d'application et les opérations concernées
- Les acteurs concernés
- Le mandataire du maître d'ouvrage
- La conduite d'opérations

Appréhender la conception-réalisation

- Définition
- Conditions d'utilisation
- Conséquences sur la maîtrise d'œuvre

Connaître le contenu de la programmation

- Incidence de la loi MOP
- Objet et étendue du programme
- Les différentes étapes de la programmation
- Les conditions d'évolution du programme

EXEMPLE de contenu d'un programme

Comprendre les missions de maîtrise d'œuvre

- Les missions de base : étendue, forme et complexité selon les types d'opérations
- Les missions complémentaires

Maîtriser le mode de rémunération des maîtres d'œuvre

- Gestion et exécution financière du marché de MOE depuis la notification du contrat jusqu'à l'établissement des DGD des entreprises de travaux
- L'ordonnance sur la liberté des prix
- La loi MOP et son décret d'application
- Le guide à l'attention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations des maîtres d'œuvre - Guide de la MIQCP de 1994
- Le guide sur les prix de mars 2013

ÉTUDE DE CAS

Calcul de forfait de rémunération

La négociation de la rémunération du maître d'œuvre

- Le contenu et les objectifs
- Le guide de l'intention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations

ÉTUDE DE CAS

Évaluation d'un coefficient de complexité dans le cas d'une opération de construction (utilisation du « Guide sur la négociation à l'usage des maîtres d'ouvrage »)

Identifier les procédures de passation du marché de maîtrise d'œuvre

- Marché public ou accord-cadre
- Les différentes procédures : adaptée (MAPA), négociée, concours, les cas d'appel d'offres...

2^e jour

Dérouler un marché de maîtrise d'œuvre

- L'allotissement
- L'avis d'appel public à la concurrence
- Le dossier de consultation des maîtres d'œuvre
- La détermination du pourcentage de rémunération par élément de mission
- Les délais pour chaque élément de mission
- La composition et le fonctionnement des jurys et des commissions
- Les modalités d'indemnisation des concurrents (concours)
- Le choix du titulaire

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'un AAPC et d'un CCAP type

- La négociation de la rémunération du maître d'œuvre
- Le contexte et les objectifs
- Le guide de l'intention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations

3^e jour

Exécuter le marché de maîtrise d'œuvre - Phase conception

- L'élaboration des différentes études de conception
- Le rôle du maître d'ouvrage dans la validation des étapes de conception
- L'assistance au maître d'ouvrage dans la passation des marchés de travaux

- La cession des droits de maîtrise d'œuvre du titre des études de conception

EXERCICE

Calcul du coût de référence et rédaction d'un avenant

Exécuter le marché de maîtrise d'œuvre - Phase exécution

- Rôle du maître d'œuvre
- Rôle du maître d'ouvrage

EXERCICE

Calcul des pénalités de réfaction

FOCUS

Le régime des options en matière de propriété intellectuelle à l'épreuve du CCAG des prestations intellectuelles

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous disposerez d'une compétence accrue et d'une autonomie de gestion de ce type de marchés



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 1^{er}-2 février 2016
 • 19-20 mai 2016
 • 29-30 août 2016
 • 17-18 novembre 2016
 • 2-3 février 2017

LYON • 16-17 juin 2016
 • 17-18 octobre 2016

Code : 6816078

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Les marchés publics de travaux :
 préparation, passation et gestion**

(code 6816039) page 142

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Initiation aux marchés publics de travaux

Acquérir le cadre général des marchés de travaux

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
 et de son décret d'application

Les opérations de travaux présentent une masse financière importante dans le budget de l'administration. Dans le contexte actuel des nouvelles directives marchés publics du 26 février 2014 et de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, connaître les règles juridiques en matière de travaux est une nécessité pour appréhender l'acte de construire et concilier les aspects administratifs et techniques de ces marchés.

Public

Cadres et collaborateurs administratifs ou techniques, responsables de services en charge de la passation et du suivi ou contrôle des marchés et opérations de travaux au sein du secteur public

Prérequis

Connaître la réglementation générale

Objectifs

- Maîtriser le vocabulaire des travaux publics
- Connaître les notions juridiques et techniques de base propres aux marchés publics de travaux
- Comprendre et contrôler la passation et l'exécution des marchés de travaux

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

CADRE GÉNÉRAL, CATÉGORIE, PASSATION

Définitions et cadre juridique général

- Définition d'un marché public de travaux
- Notion d'opération
- La loi MOP (maître d'ouvrage, programme, maître d'œuvre)
- Les dérogations aux principes de la loi MOP
- Les intervenants dans une opération de travaux

Différencier les catégories de marchés de travaux et leur mode de réalisation

- Les travaux neufs, de réhabilitation ou de réutilisation
- Les travaux de bâtiment ou d'infrastructure
- La conception-réalisation : définition et cas d'utilisation

Identifier les choix opérationnels d'un maître d'ouvrage

- Marché unique ou obligation d'allotir
- Cotraitance et sous-traitance
- Marchés à bons de commande et accords-cadres appliqués aux travaux, définitions et exemples de mise en œuvre

- Marchés à tranches
- Nouveaux marchés globaux de l'ordonnance du 23 juillet 2015 marchés publics

Évaluer son besoin

- Le programme, les études du maître d'œuvre
- L'estimation des travaux
- Les variantes et les options

ÉTUDE DE CAS

Définition de l'opération à partir de l'expression d'un besoin et choix de la procédure la plus appropriée

Connaître les grandes étapes de la mise en concurrence

- Les principes généraux et le cadre juridique (ordonnance marchés publics 2015 et ses décrets d'application)
- Les seuils
- Les différents modes de passation

Choisir l'attributaire

- La notion d'offre économiquement la plus avantageuse
- Les critères propres aux marchés de travaux : qualifications, environnement durable, coût global, clauses sociales
- Les possibilités et modalités de passation

2^e jour

EXÉCUTER LES MARCHÉS DE TRAVAUX

Définir le CCAG et les pièces contractuelles

- Fonctionnement du CCAG, rôle du maître d'œuvre, du représentant du pouvoir adjudicateur (signataire), de l'entreprise, notion d'ordre de service
- Pièces contractuelles

EXEMPLE de marchés de travaux : examen commenté d'un CCAP

L'exécution technique et le suivi administratif

- Notion d'ordre de service
- Les délais et les pénalités
- Le cas des marchés à bons de commande
- La sous-traitance
- Les avenants et décisions de poursuivre

L'exécution financière

- La règle du paiement après service fait
- Les décomptes et acomptes
- Les délais de paiement et le calendrier de mise en œuvre
- Les avances et les nouvelles règles issues de la réforme

Clôturer son marché

- La réception des travaux
- Le solde et le décompte général
- Les garanties contractuelles et légales
- L'application aux marchés à bons de commande
- La procédure de DGD tacite

ÉTUDE DE CAS

Résolution technique, juridique et financière d'un problème survenant pendant le délai de garantie de parfait achèvement

Régler les litiges

- Les voies contractuelles (art. 50 du CCAG)
- Le règlement amiable
- Le protocole transactionnel

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable de participer au déroulement et à l'exécution des marchés publics de travaux en toute sécurité



PERFECTIONNEMENT

4 JOURS (28 h)

PARIS • 26-29 janvier 2016
 • 17-18 mars-
 31 mars-1^{er} avril 2016
 • 7-10 juin 2016
 • 25-26 août -14-15 sept. 2016
 • 21-24 novembre 2016
 • 24-27 janvier 2017

LYON • 10-11 et 30-31 mai 2016
 • 10-11 et 17-18 octobre 2016

Code : 6816039

Tarif : 1 680 € net (non assujettis)
 1 680 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

Les marchés publics de travaux : préparation, passation et gestion

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les marchés de travaux mettent en jeu des masses financières importantes sur des opérations de construction parfois complexes.

Se professionnaliser dans les marchés de travaux nécessite d'avoir une parfaite connaissance de la réglementation dans le contexte de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application et de la gestion des marchés de travaux pour préserver les intérêts de son administration.

Public

Responsables administratifs, ingénieurs, techniciens et conducteurs de travaux, chargés de la passation et du suivi d'exécution des marchés de travaux au sein du secteur public

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir suivi la formation « Initiation aux marchés publics de travaux » page 140

Objectifs

- Situer les compétences et les responsabilités respectives des différents intervenants
- Rédiger les différents documents contractuels
- Mettre en œuvre toutes les phases d'un marché de travaux
- Gérer le marché de la notification jusqu'au solde

Approche pédagogique

- Études de cas



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un responsable des affaires immobilières et j'anticipe tous les aléas de mon projet de construction.

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Quiz amont

Rappeler le cadre réglementaire des marchés publics

- Les nouvelles mesures issues de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application
- Le cadre réglementaire
- Les principes fondamentaux de l'achat public

Définir l'opération de construction

- La notion d'opération
- Les différents acteurs à l'acte de construire (pouvoir adjudicateur, maître d'œuvre, SPS, contrôle technique, SSI)
- Les différents choix pour réaliser l'ouvrage
- La cotraitance
- La sous-traitance directe et indirecte

Identifier les formes de dévolution des marchés de travaux

- L'obligation d'allotir
- Accords-cadres
- Marchés à bons de commande
- Marchés à tranches
- Marchés avec phases d'exécution

Connaître les procédures de consultation

- L'appel d'offres (ouvert ou restreint)
- Les marchés négociés ou procédure concurrentielle avec négociation
- La consécration des marchés passés selon la procédure adaptée

- Le marché conception-réalisation
- Le dialogue compétitif
- Les autres marchés publics globaux de l'ordonnance du 23 juillet 2015

ÉTUDE DE CAS
Choix du mode de dévolution et de la procédure

2^e jour

Étudier les composants essentiels du dossier de consultation

- Le règlement de consultation
- L'acte d'engagement
- Le CCAP
- Le CCTP et les plans
- Les pièces annexes (études diverses, PGC, rapport des bureaux de contrôle...)
- Cas particulier des marchés à bons de commande
- Les variantes

Analyser les offres et attribuer le marché

- La limitation du chiffre d'affaires annuel exigible
- La remise des candidatures et des offres
- Le recours au DUME
- Le principe du « Dites-le-nous une fois »
- L'ouverture des plis
- L'analyse des candidatures et des offres (procédures ouvertes et restreintes)

- La négociation
- La désignation du titulaire
- Les différents délais à respecter avant la signature
- La mise au point du marché
- Le rapport de présentation
- Les contrôles
- La notification
- L'avis d'attribution

ÉTUDE DE CAS
Utilisation des critères de choix

3^e jour

Exécuter les travaux

- La gestion administrative
 - les principales dispositions du CCAP Travaux
 - les ordres de service, les constats, les bons de commande
 - les délais d'exécution
 - les pénalités et les primes
 - l'acceptation et l'agrément des sous-traitants
- La gestion financière
 - les prix (formes et variations)
 - cession ou nantissement
 - l'avance
 - les sûretés financières
 - répartition des paiements entre sous-traitants – cotraitants...
 - le délai global de paiement
 - les intérêts moratoires
 - les avances (point sur la réforme)

ÉTUDE DE CAS
Établissement d'un état d'acompte

4^e jour

Gérer les aléas techniques et administratifs

- Les modifications en cours d'exécution
- Avenants, décisions de poursuivre
- Reconstitution du marché, affermissement des tranches, interruption du chantier

Maîtriser l'achèvement des ouvrages

- La réception des travaux
- Les réserves
- Les opérations de solde (DGD), les nouveaux délais associés (arrêté du 03/03/2014)
- La procédure de DGD tacite
- Les garanties légales et contractuelles et leurs conditions de mise en jeu

Prévenir les litiges

- Mesures coercitives
- Achèvement anticipé et résiliation du marché
- Règlement amiable des litiges et les dispositions de l'article 50 CCAP Travaux
- Le protocole transactionnel

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de gérer efficacement vos marchés de travaux dans tous leurs processus



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 19-20 mai 2016
 • 11-12 juillet 2016
 • 26-27 septembre 2016
 • 8-9 décembre 2016

LYON • 1^{er}-2 juin 2016
 • 17-18 novembre 2016

Code : 6816014

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Les marchés publics de travaux :
 préparation, passation et gestion**
 (code 6816039) page 142 ou **La gestion
 de chantier** (code 6816227) page 146

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
 à vos questions



La newsletter ACP :
 toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
 Publique

Le CCAG Travaux

Garantir la bonne exécution de ses marchés de travaux

L' exécution des marchés de travaux relève en grande partie des clauses figurant au CCAG Travaux modifié par arrêté du 3 mars 2014. Une parfaite connaissance de ces clauses, de leurs interprétations possibles et des principales décisions de jurisprudence consécutives à des litiges est impérative pour tous ceux qui œuvrent au quotidien dans la préparation et le suivi de ces marchés.

Public

Responsables de services marchés
 Rédacteurs, gestionnaires, ingénieurs et techniciens
 des secteurs public et privé chargés du suivi
 d'exécution et/ou de la réception des marchés
 de travaux
 Maîtres d'œuvre publics ou privés

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés
 de travaux ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Maîtriser le détail des clauses du CCAG Travaux et leurs conditions concrètes d'application
- Identifier les responsabilités des différents intervenants
- Assurer efficacement le suivi d'exécution et la réception
- Trouver les solutions contractuelles à l'essentiel des incidents susceptibles d'intervenir au cours de la réalisation des travaux

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Appréhender les généralités du CCAG Travaux

- Le caractère contractuel du CCAG Travaux et son champ d'application
- Définition des acteurs de l'acte de construire
- Obligations générales des parties contractantes

Décrypter les pièces essentielles dans l'exécution des marchés publics de travaux

- Les pièces contractuelles du marché : administratives, techniques, particulières et générales

Appréhender les prix et le règlement des comptes

- Contenu et caractère des prix
- Variation des prix
- Rémunération de l'entrepreneur dans les différents cas (marché unique, à tranches, passé à des groupements d'entreprises, sous-traitance, à bons de commande)
- Modalités de règlement des comptes - accélération de la procédure des acomptes - la validation accélérée du décompte général (la validation tacite - arrêté du 3 mars 2014 modifiant le CCAG Travaux)
- Le règlement des prix des prestations supplémentaires non prévues au marché

- La décision d'arrêter de l'article 15
- Le constat contradictoire

Gérer les délais et les pénalités de retard

- Décompte des délais et forme des notifications
- Ordre de service de démarrage
- Planning prévisionnel
- Prolongation des délais
- Pénalités et primes d'avance

ÉTUDE DE CAS

Construire une formule de révision des prix

2^e jour

Suivre la réalisation des ouvrages

- Préparation des travaux
- Les matériaux
- Les déchets du chantier
- Les plans qualité
- Les études d'exécution
- Les dispositions applicables à la vie de chantier
- Les conséquences de l'ajournement et de l'interruption des travaux
- Sous-traitance : directe et indirecte
- Modifications apportées aux dispositions contractuelles
- Documents fournis après exécution

Connaître les opérations préalables à la réception

- Redéfinition des délais légaux et leurs conséquences
- Formalisme de la procédure
- La réception tacite en cas de défaillance du maître d'ouvrage ou maître d'œuvre

Analyser le régime légal et contractuel de la réception

- La réception à l'échéance légale du contrat. Dans quelles conditions peut-on accepter :
 - une réception partielle
 - une réception sous réserve d'épreuve
 - une réception sous réserve de l'exécution de travaux non encore réalisés
 - une réception avec réfaction ?
- Les précautions à prendre
 - lors d'une prise de possession en urgence
 - lors de la mise à disposition de parties d'ouvrage

Identifier les effets de la réception et les garanties

- Les effets contractuels
- Analyse des garanties et de leur champ d'application
- Les conséquences de la mise en jeu de garanties contractuelles ou légales

ÉTUDE DE CAS

Exercices des PV des opérations préalables à la réception et prise de décision de réception de travaux

Gérer la résiliation du marché

- Le cadre de la résiliation
- Analyse des différents types de résiliations et leurs définitions
- Intégration de la résiliation pour ordre de service tardif
- Les opérations et le décompte de liquidation suite à résiliation

Optimiser le règlement des différends et des litiges

- La mise en demeure
- Simplification du règlement des litiges (art. 50 du CCAG Travaux)
 - suppression du double mémoire
 - réduction du délai de transmission du mémoire
- Les procédures contentieuses
- Le protocole transactionnel

À l'issue de la formation,

vous serez capable de garantir la bonne exécution de vos marchés de travaux grâce à la maîtrise des clauses clés du CCAG Travaux



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 23-24 juin 2016
• 14-15 décembre 2016

Code : 6816227

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

La gestion de chantier

Maîtriser l'approche opérationnelle de la préparation et de la réalisation d'un chantier

La réalisation de travaux engage des masses financières souvent importantes pour les maîtres d'ouvrage publics. La maîtrise des actions à mener lors de la préparation du chantier et durant son déroulement sont un préalable à la bonne gestion de celui-ci et à la réception d'un ouvrage de qualité.

Public

Maîtres d'ouvrage publics et assistants à maîtrise d'ouvrage
Ingénieurs ou techniciens assurant un rôle de maître d'œuvre ou de chargés d'opérations au sein d'une collectivité ou d'un service de l'État
Toute personne chargée d'assurer le suivi de l'exécution des travaux

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation générale sur les marchés publics et avoir des notions sur les marchés publics de travaux

Objectifs

- Définir les actions à mener lors de la préparation du chantier
- Intégrer les délais, le calendrier, l'enchaînement des tâches au cours du chantier
- Identifier les points clés pour suivre la bonne réalisation et la fin du chantier

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

LA GESTION COURANTE DE LA VIE DU CHANTIER ET DU MARCHÉ

Lancer la préparation du chantier

- La notification et l'avis d'attribution
- Les ordres de service
- Les obligations de l'entrepreneur
- Les éléments de la préparation administrative (sous-traitance)
- Les éléments de la préparation technique
 - implantation des ouvrages et piquetage
 - calendrier d'exécution des travaux
 - plans d'exécution et visa du maître d'œuvre
 - les réunions de préparation : qui fait quoi ?

ÉTUDE DE CAS

À partir d'une mise en situation de chantier, approche du contenu d'un ordre de service de maître d'œuvre

Organiser son dossier financier

- Caractère et variation des prix
- Retenue de garantie et garantie à première demande
- Le régime des avances et le nantissement de créances

Suivre le déroulement du chantier

- Les dispositions applicables à la vie de chantier
- La gestion des déchets
- Les approvisionnements et stockage
- Le compte prorata
- Les fiches de conduite et tableaux de bord
- La prise en compte des avis du CSPS et du CT

La réunion de chantier

- Les acteurs et l'organisation
- Le compte-rendu de réunion de chantier

2^e jour

LA GESTION FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE ET LA PHASE DE RÉCEPTION DES TRAVAUX

Contrôler les détails et les prestations des entreprises

- Le délai d'exécution et les pénalités
- La qualité des matériaux et des produits
- Les modifications de prestations
- Les augmentations et les diminutions de travaux
- Les ajournements de travaux

Les aspects comptables pour le maître d'œuvre et les entreprises

- Les projets de décomptes mensuels et les acomptes mensuels
- Le délai global de paiement et les intérêts moratoires
- Les modalités de paiement de la sous-traitance

Préparer la fin des travaux

- Les constructeurs et la responsabilité sur les dommages
- Les responsabilités des acteurs en fin de chantier

Gérer les opérations préalables et la réception

- Le déclenchement, les participants
- Le contenu, le procès verbal
- La proposition et la décision de réception
- Les réserves et leur levée
- Les réceptions partielles

Clôturer le marché de travaux

- Documents fournis après exécution
- Le décompte général
- Les garanties contractuelles (parfait achèvement, biennale, décennale)

ÉTUDE DE CAS

À partir d'une mise en situation de fin de chantier, approche du contenu du procès-verbal des OPR, du type de réception de travaux

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de suivre l'exécution des travaux sur les aspects administratifs, techniques et financiers



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 31 mars-1^{er} avril 2016
• 13-14 octobre 2016

Code : 6816228

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Conduite d'opérations de travaux

Diriger efficacement une opération en fédérant les acteurs

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Du fait de la diversité des acteurs, des responsabilités engagées et des investissements lourds pour un maître d'ouvrage, l'opération de travaux comporte des enjeux et des risques importants. Assurer la bonne conduite d'une opération représente un atout majeur pour sa réussite. Il s'agit de maîtriser les connaissances et les méthodes de base pour le management de projet, à savoir appréhender les étapes d'une opération de travaux et mener en toute autonomie une conduite d'opération.

Cette pratique requiert la connaissance de la chronologie de toutes les étapes qui s'enchaîneront au fil de l'opération et l'acquisition de réflexes professionnels dans la gestion de projets.

Public

Secteur public / secteur privé
Responsables d'opération, acheteurs travaux, maîtres
d'œuvre, ingénieurs travaux...

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés
publics ou avoir une pratique dans le domaine
des travaux

Objectifs

- Distinguer le rôle juridique de chaque acteur d'une opération et identifier ses responsabilités
- Établir des méthodes de conduite des opérations de travaux, en intégrant les spécificités des obligations contractuelles
- Développer des stratégies des clauses contractuelles porteuses de qualité lors de la réalisation
- Harmoniser les pratiques au sein de la maîtrise d'ouvrage et sécuriser les procédures

1^{er} jour**LE CONTEXTE ET LES ACTEURS DE L'OPÉRATION****Définir l'environnement juridique spécifique de l'opération de travaux**

- La spécificité de l'opération de travaux
 - cerner le contexte spécifique de l'opération
 - les éléments de l'opération en phase amont

Identifier la complexité de l'organisation des acteurs de l'opération

- L'organisation et la qualification des partenaires
- Le maître d'ouvrage : définition, rôles et responsabilités
- Le mandataire, le conducteur d'opération, les assistants maîtrise d'ouvrage : définitions, rôles et responsabilités
- Le contrôle technique, le coordinateur sécurité protection santé, le coordinateur système sécurité interne : définitions, rôles et responsabilités
- La maîtrise d'œuvre : définitions, rôles et responsabilités
- Organisation de la maîtrise d'œuvre : les missions
- Le montage en phase de programmation : programme, enveloppe financière

Définir et gérer les études préalables

- La faisabilité technique, le sous-sol, le support foncier, l'existant, les réseaux
- La faisabilité réglementaire, les règles d'urbanisme, les codes, les surfaces
- La faisabilité économique
- Les acteurs des études préalables
- Le préprogramme, le contenu et la rédaction du programme
- La définition de l'enveloppe et l'estimation des travaux
- Définir les processus de l'opération

Situer les entrepreneurs et les marchés de travaux**Maîtriser les études en phase conception**

- Les éléments de mission de la maîtrise d'œuvre
- Les choix et les interfaces avec les marchés de travaux
- La rédaction des cahiers des charges techniques
- Les autorisations de construire

ÉTUDE DE CAS**Choix du montage et planification d'une opération à partir un programme****Maîtriser la phase de consultation et de passation des marchés de travaux**2^e jour**Organiser la préparation et gérer la phase de réalisation des travaux**

- La notification du marché et les ordres de service
- Les différentes réunions : préparation, sécurité, rendez-vous de chantier
- Les traçabilités du déroulement, des événements, des décisions, des délais, des obligations réglementaires...
- Le compte prorata
- Les fiches de conduite d'opération et les tableaux de bord
- Les éléments de choix des matériaux et des prestations
- La prise en compte des divers avis (SPS, CT...)
- La gestion des décisions
- La gestion du planning « au fil du chantier », les mesures coercitives, les pénalités, calculs et application
- Les modifications de prestations, les travaux supplémentaires, les avenants et leur encadrement
- La gestion des paiements, acomptes, décomptes, délais

ÉTUDE DE CAS**Organisation du circuit de paiement des entreprises avec respect des délais****Maîtriser la réception et clore l'opération**

- Les enjeux de la réception, les garanties
- Le déroulement, le contenu et le procès-verbal des OPR
- La proposition et la décision de réception
- Les différents cas de réserves et leur levée
- Les dossiers de fin de chantier, dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage et dossier des ouvrages exécutés
- Les projets de décompte, décompte final et DGD
- Les éléments de clôture technique, administrative et comptable

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de conduire sereinement un projet, en développant des stratégies adaptées aux différentes étapes d'une opération de travaux

Les marchés de conception-réalisation

Intégrer la procédure de ce marché global pour ses opérations de travaux

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 29-30 mars 2016
 • 19-20 septembre 2016
 • 29-30 novembre 2016

Code : 6816081

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

Instituée comme une dérogation à la maîtrise d'œuvre classique par la loi du 12 juillet 1985 et confirmé par l'ordonnance du 23 juillet 2015, la conception-réalisation concentre la conception d'un projet architectural et sa réalisation entre les mains d'une seule entité. Instrument juridique non négligeable, la conception-réalisation, qualifiée aussi de marché de travaux, est un outil attractif qui répond à des contraintes réglementaires pour la réalisation d'ouvrages : bâtiment ou infrastructure.

Public

Responsables techniques et marchés publics, techniciens, ingénieurs, architectes ou toute personne intervenant dans le processus public

Prérequis

Connaître la réglementation relative aux marchés publics

Objectifs

- Présenter les conditions de recours aux marchés de conception-réalisation
- Connaître les avantages et les inconvénients de la conception-réalisation
- Appréhender les missions allouées au groupement ou à une seule entité (infrastructure)
- Maîtriser le déroulement de la procédure de mise en concurrence

Approche pédagogique

- Exemple
- Étude de cas

1^{er} jour

Situer le cadre juridique de la conception-réalisation

L'ordonnance marchés publics : la conception-réalisation et les marchés publics globaux

Expliquer la nature « travaux » des marchés de conception-réalisation

- La directive n° 2014/24 (secteurs classiques) et 2014/25 (secteurs exclus) du 26 février 2014
- L'ordonnance du 23 juillet 2015 et son décret d'application
- Conception-réalisation et contrats globaux
- Art 41-1 du décret 2005-1742 du 30/12/2005

Présenter le champ d'application de la conception-réalisation

- Les pouvoirs adjudicateurs concernés
- Les ouvrages concernés
- La forme des opérateurs économiques : candidature intégrée et groupement d'opérateurs économiques

Déterminer le rôle et la responsabilité du groupement

- La composition du groupement
- Les missions du groupement en phase conception
- Les missions du groupement en phase réalisation
- La répartition des missions entre les membres du groupement

Identifier l'opportunité du recours à la conception-réalisation au regard de la maîtrise d'œuvre classique

- L'engagement contractuel sur les coûts et les délais de réalisation
- La garantie d'une meilleure anticipation budgétaire
- L'optimisation d'une meilleure collaboration entre le concepteur et le réalisateur

Définir les limites de la conception-réalisation

- La contractualisation anticipée du marché de travaux et des marchés à tranches
- La nécessité d'une définition précise en amont
- L'impossibilité d'enrichir le programme en cours de phase d'étude
- Les clauses d'adaptation et les avenants nécessaires

Mesurer le rôle et les responsabilités du maître d'ouvrage

- La programmation ou le recours à un programmiste
- La nécessité de se doter d'une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage Technique (AMOT) solide
- La vérification des assurances

EXEMPLE de configuration du groupement en fonction de la répartition des missions

Connaître les autres partenaires

- Le SPS
- Le contrôle technique
- La conduite d'opération

Identifier les nouvelles catégories de marchés globaux de l'ordonnance marchés publics

- Les marchés publics globaux de performance
- Les différents marchés publics globaux sectoriels

2^e jour

Découvrir les procédures de passation des marchés de conception-réalisation

- Les conditions de recours à la procédure de dialogue compétitif
- La faculté de recourir aux marchés à procédure adaptée
- La procédure d'appel d'offres restreint de conception-réalisation
- Rédaction de documents contractuels

Dérouler la procédure de conception-réalisation (fiche synoptique de la passation)

- La publicité
- Les critères de sélection proposés
- La remise et l'analyse des candidatures
- La composition du jury et son rôle
- La remise des offres
- Les critères d'attribution des marchés

- La composition et le rôle du jury
- L'information des candidats
- La mise au point du marché
- Les avis d'attribution

ÉTUDE DE CAS sur l'exemple d'un marché de conception-réalisation identifiant les clauses d'exécution du marché

Exécuter le marché de conception-réalisation

- La réception des missions d'étude par phase
- Le suivi de la réalisation et la responsabilité du concepteur
- Le rôle de l'AMO
- Les problèmes liés à l'exécution des travaux

Réceptionner les ouvrages

- Les opérations préalables à la réception
- Le rôle du concepteur
- Le prononcé de la réception par le maître d'ouvrage
- Les effets de la réception

À l'issue de la formation,

vous serez capable de gérer efficacement cette procédure dans tous ses processus, d'identifier le cadre idoine pour y recourir et d'en apprécier les avantages et les limites

L'assurance construction

Identifier les différentes responsabilités des constructeurs

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 juin 2016
• 28-29 novembre 2016

Code : 6816055

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

La réception des ouvrages immobiliers ne marque pas la fin des relations juridiques entre les maîtres d'ouvrage et les constructeurs. En effet, au titre du principe de responsabilité, les constructeurs sont tenus de remédier aux désordres qui leur sont déclarés par le maître d'ouvrage par le biais de plusieurs types de garanties. Il lui appartient ainsi de bien connaître le régime juridique de l'assurance construction (responsabilité civile décennale des entreprises ou assurance dommages-ouvrage).

Public

Techniciens, ingénieurs et personnels de services techniques

Cadres de l'administration gérant les litiges

Personnel juridique d'entités publiques ou privées chargé de suivre l'entretien des ouvrages et la gestion des sinistres construction

Prérequis

Connaître la réglementation générale et/ou le droit des assurances

Objectifs

- Gérer les sinistres face à l'entreprise qui a conçu, réalisé ou contrôlé les travaux
- Faire valoir ses droits face aux assureurs construction

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Définir les fondements de la responsabilité des constructeurs

Analyser la phase de réception des travaux

- La notion de réception (focus sur le Code civil)
- La procédure de réception au vu du CCAG Travaux : des OPR à la décision de réception
- Les différentes décisions possibles : réception, refus de réception, ajournement, réception avec réserve ou avec réfaction de prix
- Décision de réception et désordres apparents
- Retenue de garantie et levée des réserves
- Les conséquences de la décision de réception

Identifier les intervenants à l'acte de construire et la notion de constructeur

- La définition issue du Code civil et la notion de contrat de louage d'ouvrage : constructeur entrepreneur et constructeur non entrepreneur (maîtres d'œuvre)
- La notion de contrôleur technique
- Le cas du mandataire (maître d'ouvrage délégué)
- La question du sous-traitant : étendue et limites de ses obligations

Connaître les différents types de responsabilités des constructeurs et leur portée juridique

- Les articles 1792 et suivants du Code civil et les responsabilités spécifiques
- La réduction jurisprudentielle du champ de la garantie de bon fonctionnement : les alternatives
- Régime de droit public de la responsabilité des constructeurs au regard des maîtres d'ouvrage publics
- Focus sur les clauses prévues au CCAG Travaux
- Champ matériel d'application des garanties et responsabilités

Mettre en œuvre la responsabilité des constructeurs

- Le règlement des sinistres relevant de la Garantie de Parfait Achèvement (GPA)
- Le règlement des sinistres en Garantie de Bon Fonctionnement (GBF)
- Le règlement des sinistres relevant de la garantie décennale : déclaration de désordre au constructeur, déclaration de sinistre du constructeur à l'égard de son assureur, défaillance du constructeur

ÉTUDE DE CAS sur le calcul de paiement de l'indemnité au constructeur

2^e jour

Présentation sommaire des différentes polices d'assurance construction : ATRC, RC décennale, DO

Analyser l'obligation d'assurance RC décennale des constructeurs

- Le principe de l'assurance de responsabilité obligatoire, l'obligation d'attestation d'assurance et les sanctions pour défaut d'assurance
- Évolution attendue de la législation pour aller vers des « attestations types »

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'une attestation d'assurance

- Champ matériel de l'obligation d'assurance responsabilité civile décennale : les ouvrages exclus de l'art. L243-1-1 du CA
- Distinction ouvrages soumis / non soumis : quelles conséquences sur les garanties ?
- Les exigences du maître de l'ouvrage à l'égard des constructeurs
- Point de départ des garanties et fin des garanties
- Le principe de subrogation de l'assurance RC décennale

ÉTUDE DE CAS

Les participants sur la base d'un exemple de marché identifieront les clauses et l'étendue des responsabilités civiles grevant les éléments d'un ouvrage

Identifier l'assurance construction type Dommages Ouvrage (DO)

Maîtriser l'hypothèse classique de mise en œuvre des garanties du contrat : la déclaration de sinistre en période décennale

- Rappel : les effets des clauses types issues de l'article L243-1 du CA
- Le sinistre : notion, moment et déclaration
- La déclaration de sinistre : règles de délai, de forme, de procédure
- Réagir face à un refus de garantie
- Le versement de l'indemnité à l'assuré maître de l'ouvrage et ses conséquences

Développer les autres hypothèses de mise en œuvre des garanties du contrat prévues par l'article L242-1 du CA

ÉTUDE DE CAS sur l'application des garanties aux ouvrages soumis / non soumis en cas de sinistres

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les mécanismes de l'assurance construction et serez en mesure de les contractualiser dans vos marchés publics et de les mettre en œuvre



PERFECTIONNEMENT

3 JOURS (21 h)

PARIS • 6-8 juin 2016
• 16-18 novembre 2016

Code : 6816038

Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

Une hotline pour répondre
à vos questionsLa newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridiqueLe Guide de la Commande
Publique

Les marchés de fournitures et de services et le CCAG/FCS

Préparer, passer et gérer efficacement ses achats

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les marchés de Fournitures Courantes et Services (FCS) sont les actes d'achat les plus nombreux réalisés par les acheteurs publics. Pourtant, il convient de ne pas les considérer comme des actes simples. Pour garantir la bonne exécution de ces marchés, il faut veiller à la bonne rédaction des clauses contractuelles à la lumière du CCAG/FCS. La maîtrise de ce dernier permettra une gestion optimale de vos achats courants.

Public

Responsables de services marchés et achats
Agents chargés des achats de fournitures courantes
et de services
Rédacteurs et techniciens concernés par le suivi
et le contrôle de ces marchés

Prérequis

Maîtriser les bases de la réglementation générale
des marchés publics ou avoir une pratique
dans ce domaine

Objectifs

- Savoir rédiger et passer ses marchés de fournitures courantes et services
- Analyser le CCAG/FCS pour rédiger les clauses clés de ces marchés
- Gérer la bonne exécution de vos marchés de fournitures courantes et de services

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Cerner le cadre général des marchés de fournitures courantes et de services

- Définition des fournitures et des services courants
- Définition des obligations de l'ordonnance du 23 juillet 2015 marchés publics et de son décret d'application
- Rappel des procédures (avec un focus sur les particularités des marchés complémentaires, des accords-cadres et des systèmes d'acquisitions dynamiques)

Apprécier les seuils

- Les différents seuils
- La notion de prestations homogènes
- Les besoins nouveaux
- La gestion des « petits lots » dans les appels d'offres

Identifier les étapes préalables à la consultation

- Recensement et évaluation des besoins
- Choix de la procédure et de la forme du marché

Maîtriser le déroulement des différentes procédures

- Procédure adaptée
- Appel d'offres ouvert ou restreint
- Procédure négociée ou procédure concurrentielle avec négociation
- Accord-cadre

- Système d'acquisition dynamique

Gérer les obligations et publicité

- Seuils et délais
- Rédaction de l'avis d'appel à la concurrence
- Les organes de parution

Présentation du dossier de consultation et des clauses clés de chacun de ces documents

- Acte d'engagement
- CCTP et du CCAP
- Les annexes financières (BPU, DQE, catalogue...)
- Règlement de la consultation

Analyser les candidatures

- L'utilisation du DUME
- Le principe du « Dites-le-nous une fois »
- L'analyse des documents transmis
- La liste des candidats admis
- Les motivations des rejets de candidatures

ÉTUDE DE CAS

Rédaction du PV et de la grille d'analyse des candidatures

2^e jour

Analyser les offres

- Analyse des offres et des choix du fournisseur
- Les limites de la mise au point

- L'information des candidats non retenus

ÉTUDE DE CAS

Rédaction de modèles de lettres de rejet et de notification du marché

Gérer l'aspect financier des marchés

- Le contenu des prix
- La variation des prix (référence ou formule)
- Le règlement des marchés (avances, acomptes, règlement partiel définitif, solde)

Gérer les délais d'exécution du marché et les communications

- Les délais d'exécution
- Les règles de computation des délais
- L'intégration des ordres de service et leurs régimes d'application
- La dématérialisation

Contrôler et réceptionner les fournitures et prestations

- Vérifications quantitatives et qualitatives
- Décisions après vérification
- Focus sur la maintenance

3^e jour

Appréhender les clauses supplémentaires non incluses dans le CCAG/FCS

Connaître les différents types de pénalités

- Mise en œuvre des pénalités

ÉTUDE DE CAS

Mises en situation pour la rédaction des clauses de pénalités

Gérer les modifications affectant le marché et sa résiliation

- Avenants et décision de poursuivre
- Sous-traitance
- Mise en demeure
- Arbitrage et règlement amiable des litiges
- Résiliation
- Dispositions spécifiques aux marchés fractionnés

Atelier de rédaction des documents relatifs à l'exécution, au suivi et à la fin du marché

- Bons de commande et ordres de service
- Lettres de reconduction
- Avenants et décisions de poursuivre
- Courriers de mise en demeure
- Lettres de résiliation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'optimiser l'exécution de vos marchés de FCS grâce à la bonne rédaction de vos pièces administratives



PERFECTIONNEMENT

3 JOURS (21 h)

PARIS • 7-9 mars 2016
 • 11-13 juillet 2016
 • 14-16 septembre 2016
 • 23-25 novembre 2016

LYON • 24-26 mai 2016
 • 11-13 octobre 2016

Code : 6816034

Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
 1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 Une hotline pour répondre à vos questions

 La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande Publique

Les marchés informatiques et le CCAG/TIC

Appréhender la complexité et éviter les écueils

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
 et de son décret d'application

Le domaine de l'informatique présente de nombreuses spécificités et une complexité qui nécessitent la mise en œuvre de méthodologies rigoureuses de préparation de cahiers des charges et de réception des matériels ou logiciels. Avec le CCAG relatif aux technologies de l'information et de la communication (CCAG/TIC), les acheteurs disposent d'un outil spécifique au service de la rédaction du dossier de consultation et de l'exécution des marchés informatiques.

Public

Responsables informatiques, chefs de projets, acheteurs et techniciens ayant à traiter ou gérer les achats relevant de ce secteur d'activité

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics et l'environnement TIC

Objectifs

- Analyser les dispositions du CCAG/TIC, rédiger efficacement les documents contractuels
- Maîtriser les spécificités des marchés de matériels, de maintenance, de progiciels et de logiciels à la lumière du CCAG/TIC
- Choisir la procédure à suivre et assurer le suivi du marché

Approche pédagogique

- Exemples et études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Identifier les spécificités du domaine de l'informatique

- La définition technique du besoin
- L'évolution technologique des produits
- La volatilité des prix des matériels
- La nécessité d'un schéma directeur pour planifier certaines réalisations

Maîtriser la méthodologie des achats informatiques

- Le choix de la procédure
- La forme du marché
- Le cahier des charges
- Les autres pièces du dossier de consultation
- Les prix applicables : les prix avec ou sans maintenance

Connaître la typologie d'acquisition de matériels informatiques

- Micro-ordinateurs et serveurs
- Moyens et gros systèmes informatiques

ÉTUDE DE CAS

Identification à partir d'éléments apportés par le formateur de l'opportunité de passer par les accords-cadres ou non

Mesurer l'intérêt de l'accord-cadre pour l'acquisition des matériels

Analyser le tronc commun de définitions et de dispositions administratives issues de l'harmonisation des différents CCAG

- Les notions de bon de commande et d'ordre de service
- L'encadrement des modalités d'utilisation de données à caractère personnel
- La notion de développement durable
- La réparation des dommages
- Les assurances
- Les redondances réglementaires renvoyées vers le CMP
- La prise en compte de la notion de dématérialisation
- Les délais
- Les pénalités
- Les primes pour réalisation anticipée des prestations

Maîtriser l'arrêt des prestations et la résiliation

- L'arrêt des prestations, les modalités, les différents cas, les décomptes, les conséquences

2^e jour

ANALYSE DU CCAG/TIC : SPÉCIFICITÉS DE CES MARCHÉS

Cerner les opérations de vérification

- Qualitative : VA et VSR
- Quantitative : reprise ou complément de livraison
- Réception, ajournement, réfaction, rejet

Identifier les garanties légales et contractuelles

Optimiser la maintenance des matériels informatiques

- Les différences entre maintenance et garantie contractuelle
- Les différentes formules de maintenance
- La rédaction d'un marché de maintenance

Maîtriser la tierce maintenance applicative

- Cas justifiant la tierce maintenance applicative
- Définir et formaliser des unités d'œuvre
- Comparaison des offres
- Clauses contractuelles à prévoir

EXEMPLE d'un marché de tierce maintenance applicative

- Faire le point sur l'infogérance
- Les différents types d'infogérance
- Définir et formaliser des unités d'œuvre
- Clauses contractuelles à prévoir
- Le cadre de la transférabilité et de la réversibilité

Le contrat cloud

3^e jour

LES PRESTATIONS INTELLECTUELLES DANS LES MARCHÉS INFORMATIQUES

La protection des logiciels

- La définition des logiciels
- Les caractéristiques du logiciel
- Le problème de la protection des logiciels
- Le contenu de la protection
- Les aspects contractuels
- La notion d'indisponibilité

Identifier le régime des droits de propriété intellectuelle relatif aux logiciels standard

- La définition des logiciels standard
- Les droits concédés
- Les codes sources

Connaître le régime des protections des logiciels autres que les logiciels standard

ÉTUDE DE CAS

Réduction de la clause relative au code source

Prévenir les différends et les litiges

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de rédiger les clauses clés des marchés informatiques à l'épreuve des CCAG/TIC et PI et d'en sécuriser l'exécution



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 17-18 mars 2016
 • 21-22 septembre 2016
 • 5-6 décembre 2016

Code : 6816030

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG/PI

Sécuriser la rédaction et l'exécution de ses marchés

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les marchés de prestations intellectuelles sont soumis à un cadre juridique complexe car ils relèvent à la fois de la réglementation des marchés publics, du Code de la propriété intellectuelle et du Cahier des Clauses Administratives Générales applicables aux marchés publics de Prestations Intellectuelles (CCAG/PI).

La référence au CCAG/PI dans les marchés de prestations intellectuelles est primordiale afin de préserver les intérêts du pouvoir adjudicateur au regard des études qu'il faut réaliser (ex : études de sol, maîtrise d'œuvre...).

Public

Chefs de services, acheteurs, responsables techniques et rédacteurs appelés à préparer ou à gérer des marchés comportant des prestations intellectuelles

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics et l'environnement de la propriété intellectuelle

Objectifs

- Connaître le cadre légal spécifique des marchés de prestations intellectuelles (ordonnance 2015 des marchés publics, Code de la prestation intellectuelle)
- Maîtriser le détail des clauses du CCAG/PI et leurs conditions concrètes d'interprétation
- Assurer efficacement le suivi d'exécution et la réception

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Identifier les spécificités des marchés de prestations intellectuelles

- Définition de la notion de prestations intellectuelles
- Panorama sommaire des principaux types de prestations intellectuelles
- Prestation intellectuelle et droit de la propriété intellectuelle
- Environnement juridique d'ensemble des marchés de prestations intellectuelles

Intégrer les clauses du CCAG/PI issues de l'harmonisation des différents CCAG : adoption d'un tronc commun de définitions et de dispositions administratives

- Présentation des CCAG en général et du CCAG/PI en particulier

ÉTUDE DE CAS

Mises en situation par quelques cas emblématiques de dysfonctionnements dans l'exécution des marchés de prestations intellectuelles

- Les définitions
- Les notions de bons de commande et d'ordre de service

- L'encadrement des modalités d'utilisation de données à caractère personnel
- L'intégration de la notion de développement durable
- Les redondances réglementaires
- La prise en compte de la notion de dématérialisation
- Les délais
- Les pénalités
- Les primes pour réalisation anticipée
- Les clauses de résiliation

2^e jour

Étudier les dispositions du Code de la propriété intellectuelle impactant les marchés de prestations intellectuelles

- Présentation générale du droit de la propriété intellectuelle tel que prévu au Code
- En bref, le droit de la propriété industrielle
- Focus sur le droit de la propriété littéraire et artistique
 - la notion d'auteur
 - la notion d'« œuvre de l'esprit », droits moraux (droit au nom, droit au respect de l'œuvre...), patrimoniaux (droit de représentation, de reproduction)

- les règles particulières applicables aux logiciels
- les droits d'auteur proportionnels ou forfaitaires et l'action en rescision pour lésion
- la question du droit de retrait ou de repentir
- la contrefaçon
- La contractualisation de la cession des droits d'auteur : le cas des œuvres autres que les logiciels
- Focus sur l'hypothèse de la maîtrise d'œuvre

- La contractualisation de la répartition des droits de la propriété intellectuelle en matière de logiciels
 - la concession de licences en nombre
 - les règles en matière de maintenance, d'adaptation et d'évolution
 - la question du code source

Cerner les apports des clauses spécifiques à la propriété intellectuelle du CCAG/PI

- L'analyse des clauses relatives au régime des droits (chapitre 5 du CCAG/PI)
 - option A : concession de droits d'utilisation sur les résultats
 - option B : cession des droits d'exploitation sur les résultats
 - l'exploitation des résultats

- La conduite des prestations par une personne nommément désignée (remplacement)
- Les modifications de caractère technique en cours d'exécution
- L'arrêt d'exécution des prestations
- Les opérations de vérification
- La réception des prestations
- La garantie technique des prestations
- La protection du secret « Défense » et la protection intellectuelle

ÉTUDE DE CAS

Rédaction des clauses d'un marché de prestations intellectuelles

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de rédiger les clauses de vos marchés relatives à la propriété intellectuelle et de suivre efficacement l'exécution de ces marchés

Les marchés de facility management

Recourir à un contrat global « multiservices » ou « multitechniques »

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 21-22 mars 2016
• 3-4 octobre 2016

Code : 6816187

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs, prescripteurs, responsables administratifs ou techniques en charge de prestations de soutien général

Prérequis

Connaissance générale des marchés publics et de leur exécution

Objectifs

- Caractériser les enjeux techniques, économiques et juridiques du facility management
- Choisir le type de marché, la procédure de passation et le mode de dévolution les plus adaptés
- Assurer un suivi efficace du marché

1^{er} jour

Définir et identifier les enjeux des marchés de facility management

- Définition des mutualisations, externalisations, globalisations
- Les avantages et les inconvénients des mutualisations
- Les différents types de Facility Management (FM)
- La réflexion sur la perte de compétences
- La nécessité de garder une prestation stratégique hors FM
- Impact sur l'organisation
- Les gains attendus
- Le développement mitigé du FM global

Les deux grandes activités des marchés de facility management

- Le multitechnique : entretien des bâtiments et installations
- Le multiservice : services aux utilisateurs des locaux

ÉTUDE DE CAS

À partir de mises en situation fictives, analyse de l'opportunité de recourir au facility management

Préparer son marché

- Les conditions de recours au facility management
- Les outils d'analyse des besoins

- L'identification du périmètre précis de la fonction
- L'étude du marché fournisseur
- L'offre fournisseur et le degré de maturité (interne et externe)
- Bien cibler ses critères d'attribution
- Les stratégies d'acquisition
- Le type de marché le plus adapté : accord-cadre ou marché public
- Le choix de la procédure
- Focus sur les nouvelles procédures issues de l'ordonnance 2015 et de ses décrets d'application
- Définir des critères de mesure et de suivi de la prestation

2^e jour

Introduire les éléments spécifiques aux marchés de facility management dans la construction du DCE

- Les éléments techniques
- Les aspects stratégiques, financiers, administratifs
- Les aspects réglementaires

Gérer et contrôler l'exécution du marché

- Le contrôle du respect des clauses contractuelles
- Le suivi terrain de l'exécution

- La création du FM dans les outils comptables (CHORUS...)
- L'organisation de la sous-traitance et son suivi
- Les pénalités de retard
- Les conditions de mise en demeure
- Les modalités d'une résiliation

Optimiser le pilotage d'un marché de facility management

- La mise en place des instances
- Le rôle du comité de pilotage
- La réunion de lancement
- Exploiter et faire évoluer les reportings du prestataire
- Mettre en place un système de mesure et de partage de la performance

ÉTUDE DE CAS

Exercices de rédaction des principales clauses d'un marché de facility management

Analyse de plusieurs DCE de FM, caractérisation, points spécifiques

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de participer à un marché de facility management et de suivre son exécution

Les marchés publics de maintenance (bâtiments, équipements, matériels)

Identifier les enjeux techniques et financiers

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 17-18 mars 2016
• 18-19 octobre 2016

Code : 6816027

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Tout agent participant à la préparation, à la passation et au suivi d'exécution des marchés de maintenance

Prérequis

Connaître la réglementation générale

Objectifs

- Définir ses besoins en matière de prestations de maintenance et rédiger les clauses du marché
- Choisir le type de marché, la procédure de passation et le mode de dévolution les mieux adaptés
- Assurer un suivi efficace du marché

Approche Pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Identifier les enjeux d'une politique de maintenance

- Les conséquences patrimoniales et économiques
- Les fiabilités techniques et fonctionnelles
- Les aspects sécuritaires et les responsabilités
- Les conséquences pénales

Définir les catégories des biens objets de marchés de maintenance

Distinguer les trois grands types de maintenances

- Les maintenances préventives, correctives et évolutives

Rechercher l'amélioration fonctionnelle et la performance des équipements

- La prise en compte de la maintenance
- La nécessité de constituer un dossier de maintenance

Choisir sa politique de maintenance

- La régie et les marchés de fournitures et de services
- L'aide momentanée dans le cadre d'un marché de services
- La maintenance dans le cadre d'un marché de partenariat

ÉTUDE DE CAS

Sur la base de deux ou trois exemples, les participants réfléchiront sur les avantages et inconvénients des différents outils exposés

Préparer son marché

- L'analyse des besoins à partir du dossier de maintenance
- Les obligations de moyens ou de résultat
- Marché global ou alloti
- Le type de marché le mieux adapté
- Le choix de la procédure

2^e jour

Introduire les éléments spécifiques aux marchés de maintenance

- Les éléments techniques
- les points relevant de la maintenance
- Les aspects stratégiques, financiers, administratifs

ÉTUDE DE CAS

Sur la base de quelques exemples, les participants devront apprécier la nécessité de l'une ou l'autre des obligations de moyen ou de résultat

- Les apports CCAG des FCS et TIC et les éventuelles dérogations à y apporter tant d'un point de vue technique qu'administratif

ÉTUDE DE CAS

À partir d'un exemple, les participants étudieront un marché de maintenance selon la procédure adaptée reprenant tous les éléments de stratégie, de sécurité rédactionnelle et d'économie

Publier, analyser et attribuer les offres

Gérer et contrôler l'exécution du marché

- Le contrôle du respect des clauses contractuelles par le contractant et par un contrôle extérieur
- Les pénalités de retard
- Les conditions de mise en demeure
- Les modalités d'une résiliation

Modifier ou céder le marché en cours d'exécution

- Les avenants et ordres de poursuivre
- Les conditions de cession d'un marché
- Les conditions d'une sous-traitance

Achever le marché et le règlement financier

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier les procédures idoines en fonction des choix exprimés et d'acquiescer une approche en coût global

Les marchés publics d'assurance

Adapter ses marchés dans un cadre contractuel complexe

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 26-27 mai 2016
• 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816026

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Réglementation des marchés publics
- Niveau 2 (code 6816059) page 72

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les marchés publics d'assurance présentent la particularité de relever à la fois de la réglementation des marchés publics qui vient de connaître une grande réforme avec l'ordonnance du 23 juillet 2015 et son décret d'application et du Code des assurances. Ils imposent d'identifier sa propre exposition aux risques puis de la sécuriser. L'ensemble du dispositif légal régissant ces marchés doit être appréhendé à travers une approche juridique, technique, opérationnelle et économique.

Public

Élus et personnel de l'État et des collectivités territoriales tels que directeurs généraux des services et directeurs généraux adjoints, directeurs et responsables des services

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou du secteur de l'assurance

Objectifs

- Comprendre la spécificité du contexte juridique propre aux marchés publics d'assurance
- Rédiger le dossier de mise en concurrence
- Gérer les relations avec les assureurs ou leurs représentants et mandataires
- Suivre l'exécution et la vie du contrat d'assurance

Approche pédagogique

- Étude de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Identifier le cadre légal de l'activité d'assurance

- Les textes en présence
- Rappel historique sur l'approche juridique des marchés publics d'assurance par rapport aux autres marchés publics
- Les principes de raisonnement applicables

Lexique des termes d'assurance

Identifier les obligations d'assurance

- Les assurances de responsabilité obligatoires et non obligatoires
- Les assurances de dommages obligatoires et non obligatoires
- Les assurances mixtes
- Les assurances atypiques

Connaître les acteurs du marché de l'assurance

- Les acteurs couvrant le risque
- Les acteurs ne couvrant pas le risque
 - les courtiers
 - les agents généraux
 - les mandataires d'assurance
- Les groupements d'opérateurs économiques et la coassurance
- Le mandat de représentation et apériton

Concevoir le marché public d'assurance

- Processus chronologique de la préparation d'un marché public d'assurance
- L'audit d'assurance et la mission d'assistance à la collectivité publique
- La déclaration du risque
- L'allotissement par type de risques

ÉTUDE DE CAS

Analyser, à partir d'un schéma synoptique de la procédure, le déroulement d'un marché d'assurance avec les contraintes issues de la réglementation des marchés publics et du Code des assurances

2^e jour

Rédiger les clauses du marché

- Les clauses d'ordre public issues du droit des assurances et l'interprétation du juge administratif
- Les clauses exorbitantes du droit commun envisageables
- Les clauses à stipuler : le type de risque (TRS ou à risque dénommé), la durée et les reconductions, les sinistres, la prime, la résiliation, les composantes du prix et son évolution, la prise en compte de l'évolution des risques...

Choisir la procédure de passation d'un marché public d'assurance

- Les seuils et leur appréciation en matière d'assurance
- Les procédures de passation applicables au domaine de l'assurance
 - présentation des procédures
 - modalités de choix et pertinence
- Focus sur l'offre anormalement basse

Conduire la procédure de mise en concurrence

- La négociation
- La formulation de réserves par les candidats

Gérer la vie du contrat

- La prise d'effet d'un marché public d'assurance (la notification et la note de couverture)
- Le paiement de la prime
- L'aggravation du risque
- Les modifications des termes du contrat (avenant)
- Le problème du principe de l'exception d'inexécution

Gérer la fin du contrat

- La reconduction du contrat
- La résiliation

QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES d'autocontrôle des acquis

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'établir vos contrats d'assurance en conformité avec les différents régimes en vigueur en assurant une gestion optimale des risques

Les marchés publics de formation

Analyser son besoin, identifier sa stratégie d'achats et préparer sa mise en concurrence

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 12-13 mai 2016
• 13-14 octobre 2016

Code : 6816032

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Comme tous les autres achats, les prestations de formation doivent respecter scrupuleusement la réglementation des marchés publics mais doivent être traitées de manière stratégique (accord-cadre ou marché à bon de commande, allotissement...). L'élaboration du DCE, le déroulement de la procédure de mise en concurrence, autant d'étapes clés qui seront traitées au cours de cette formation.

Public

Responsables des services formation, chargés de formation et tout autre personne ayant en charge l'acquisition de prestations de formation et appelés à lancer ce type de marchés

Prérequis

Connaître les principes généraux des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine

Objectifs

- Recenser les besoins de formation et savoir les retranscrire dans les différentes pièces des marchés publics
- Choisir la procédure la plus adaptée à son achat
- Concevoir une grille d'analyse incluant ces critères et leur pondération, qui permette de faire un choix objectif

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

LA PRÉPARATION DU MARCHÉ DE FORMATION

Définir les principes fondamentaux des marchés publics de formation

- La définition des marchés publics et des accords-cadres
- La mise en concurrence comme principe de base
- L'égalité de traitement des candidats
- L'efficacité de l'achat public

Préparer son marché ou accord-cadre de formation

- L'analyse fonctionnelle du besoin de formation au regard de son plan de formation
- L'élaboration des familles homogènes
- L'évaluation des seuils
- L'obligation d'allotir
- La stratégie d'achats la plus adaptée à son besoin
 - Les différents types de marchés et accords-cadres (marché unique, marché à lots, marché à bons de commande, marché à tranches conditionnelles, accord-cadre multiattributaire ou monoattributaire)

- La durée des marchés
- les marchés pluriannuels, les marchés reconductibles
- la forme du prix (prix ferme, prix révisable)
- Les critères de choix et leur pondération

ÉTUDE DE CAS

Mise en situation sur les familles homogènes et calcul sur les seuils
Mise en situation sur l'allotissement et le choix du type de marché

Élaborer le dossier de consultation des entreprises

- L'acte d'engagement
- Le cahier des clauses particulières (administratif et technique)
- Le bordereau des prix
- Le règlement de la consultation

2^e jour

LE DÉROULEMENT DE LA PROCÉDURE

Lancer l'avis d'appel public à la concurrence

- Le contenu de l'avis de publicité
- Les délais de publicité
- Les supports

Examiner les candidatures et les offres

- L'impact du DUME
- Intervention de la CAO (collectivités territoriales)
- L'étude des offres
- Les grilles d'analyse multicritères
- Les variantes
- Les tableaux d'analyse des offres
- La négociation
- Le rapport d'analyse des offres
- Le choix de l'offre
- La lettre de rejet des offres non retenues

ÉTUDE DE CAS

Établissement de la grille d'analyse des offres et des candidatures

Attribuer les marchés et les accords-cadres

- L'avis d'attribution
- La publicité de la décision d'attribution
- Les différents délais et leur engagement avant l'attribution du marché ou d'un contrat cadre

ÉTUDE DE CAS

À partir de deux exemplaires de DCE (accord-cadre et marché à bons de commande), identifier les clauses clés

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez capable de gérer efficacement le cadre réglementaire des marchés de communication et d'identifier les clauses clés à prendre en compte lors de la rédaction du marché

Les marchés publics de communication

Gérer efficacement ses marchés

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 18-19 mai 2016
• 6-7 octobre 2016

Code : 6816049

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Personnel des services communication, responsables, acheteurs et rédacteurs en charge de l'acquisition de ces prestations

Prérequis

Avoir des connaissances ou des pratiques dans le secteur de la communication

Objectifs

- Comprendre les spécificités des marchés publics de communication
- Identifier les prestations visées, définir ses besoins et rédiger un cahier des charges
- Comprendre et concilier les exigences du Code de la propriété intellectuelle et de la réglementation des marchés publics

1^{er} jour

Définir les marchés de communication

- Définition et nature des marchés de communication
- Quelques exemples de marchés de communication
- Les principes fondamentaux gouvernant ces marchés

Identifier le cadre législatif, réglementaire, jurisprudentiel et doctrinal

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et son décret d'application
- La législation applicable aux marchés de communication
- Les dispositions des cahiers des clauses administratives générales
- La jurisprudence administrative

Acquérir une méthodologie de définition du besoin

- Recueil de l'information des prescripteurs
- Évaluation du besoin en matière de stratégie d'acquisition
- Connaissance du secteur permettant une bonne description du besoin

2^e jour

Choisir la procédure de passation adéquate

- Marché à procédure adaptée
- Marché négocié ou procédure concurrentielle avec négociation
- Appel d'offres
- Dialogue compétitif
- Marchés à phases

ÉTUDE DE CAS

Établir un rétroplanning

Adopter la forme de marché adéquate

- Marché public ou accord-cadre ?
- L'allotissement
- Les marchés à tranches

Conserver une certaine souplesse tout en sécurisant les procédures

Sécuriser les clauses relatives aux prestations intellectuelles

- Réglementation spécifique
- La mise en œuvre de la réglementation

EXEMPLES de clauses pour un marché comportant des prestations intellectuelles

Analyser les offres

- Choisir des critères de sélection des offres pertinents et les pondérer
- Tableau d'analyse des offres

Effectuer les opérations et les contrôles préalables à la notification d'un marché de communication

- Le rapport de présentation
- Les trois questions à se poser
- Le contenu du rapport de présentation
- De la transmission au contrôle
- La fin de la procédure

ÉTUDE DE CAS

Constitution d'un cahier des charges (sommaire) de marché de communication

À l'issue de la formation,

vous serez capable de gérer efficacement le cadre réglementaire des marchés de communication et d'identifier les clauses clés à prendre en compte lors de la rédaction du marché

Les marchés publics de restauration collective

Maîtriser leur mode de fonctionnement et leurs contraintes

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 8-9 juin 2016
• 7-8 novembre 2016

Code : 6816031

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Toute personne ayant à concevoir et à passer des contrats de restauration collective, ou à en assurer le suivi ou le contrôle

Pré requis

Connaître la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique des marchés de restauration collective

Objectifs

- Connaître la restauration collective, ses secteurs d'activité, le marché fournisseur, son mode de fonctionnement
- Maîtriser les éléments essentiels de rédaction des documents contractuels
- Contrôler et suivre efficacement l'exécution du contrat

1^{er} jour

LE CADRE DE LA RESTAURATION COLLECTIVE

Connaître le secteur de la restauration collective

Maîtriser le cadre juridique de la restauration collective

Étudier le cadre opératoire et réglementaire

- La réglementation applicable à la restauration collective
- L'impact du Grenelle de l'Environnement sur le recours aux produits issus de l'agriculture biologique
- Les obligations en matière de valorisation des bio déchets
- COP 21 : quels impacts ?

Cerner le cadre économique

- Nature et répartition des postes de dépense entrant dans le coût d'un repas
- Coûts d'investissement et de fonctionnement
- Répartition des coûts entre la personne publique et le gestionnaire ou le titulaire

Appréhender les contraintes techniques et réglementaires

- Les clauses spécifiques
- Les guides du GEM « restauration collective et nutrition »

- Le cadre juridique des règles d'hygiène et de sécurité
- La réglementation applicable au personnel des structures de restauration collective

ÉTUDE DE CAS sur les clauses spécifiques liées au choix d'un mode en liaison froide

2^e jour

LE CONTENU DES CONTRATS DE RESTAURATION COLLECTIVE

Identifier les principales clauses à prévoir dans les documents contractuels

- Objet et durée du marché
- Rôles et responsabilités de chacun
- Statut du personnel
- Dispositions réglementaires
- Dispositions en faveur de la protection de l'environnement
- Prix des prestations
- Clauses de révision des prix
- Détermination du prix payé par chacun (collectivité, convive...)
- Modalités de prise en charge et de réclamation
- Financement des équipements
- Clauses techniques
- Pénalités et modalités d'application

- Résiliation

Choisir des critères d'analyse pertinents

- Lors de la candidature
- Pour le classement des offres
- La problématique de la pondération

Organiser d'éventuelles négociations

- Les possibilités de négociation en fonction des différents contrats de restauration collective
- Les points à négocier

Contrôler et suivre l'exécution du contrat

- La nature des contrôles
- Les services de contrôle
- Les outils de contrôle qualitatif et de sécurité alimentaire

ÉTUDE DE CAS Rédaction de clauses techniques d'un contrat de restauration collective

À l'issue de la formation,

vous serez capable de rédiger les clauses de vos marchés de restauration collective et d'en assurer l'exécution de façon optimale

Les marchés de nettoyage des locaux

Professionaliser son marché

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 7-8 juin 2016
• 7-8 novembre 2016

Code : 6816188

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Passer un marché de nettoyage des locaux impose de bien connaître les techniques de nettoyage afin de bâtir un cahier des charges parfaitement adapté aux prestations attendues. Le déroulement de la procédure de mise en concurrence, le contrôle de la bonne exécution du marché sont autant d'étapes clés à maîtriser.

Public

Tout agent participant à la préparation, à la passation et au suivi d'exécution des marchés publics de nettoyage des locaux

Prérequis

Connaissance générale des marchés publics

Objectifs

- Maîtriser le contexte économique et technique de la profession
- Établir des cahiers des charges pertinents et faire une analyse réaliste du besoin
- Sécuriser l'ensemble des documents contractuels
- Assurer la gestion du marché et prévenir les litiges

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Les enjeux et les spécificités d'un marché de nettoyage

- Un accessoire qualitatif et sanitaire du cœur de métier
- Un cadre réglementaire et social spécifique contraignant en termes de concurrence
- Un marché fortement impacté par une masse salariale quasi-contrainte

Analyser son besoin

- L'appréciation du besoin
- L'analyse de la valeur et son outil, l'analyse fonctionnelle, au service de la détermination de l'objectif de service public attendu
- La qualité de la prestation au regard des obligations de moyens et/ou de résultat
- La fréquence et la récurrence du besoin
- La prise en compte des éventuelles variations des locaux dans le temps

Déterminer la stratégie de consultation qui en résulte

- Mettre en place le type de marché le plus adapté aux fonctionnalités retenues (marché global, allotissement, accord-cadre)
- Les apports du CCAG/FCS et les éventuelles dérogations à y apporter tant d'un point de vue technique qu'administratif

- La prise en compte du développement durable
- Durée du marché, stratégie de partenariat, intérêt des reconductions expresses ou tacites, limites, précautions
- Éléments de contrôle de qualité et sanctions correspondantes
- L'équilibre financier du marché à travers le régime de prix correspondant
- Élaboration d'une stratégie d'intéressement du type « gagnant/gagnant »

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'un guide de nettoyage des GEM

Préparer le dossier de consultation

- Présentation de la trame du dossier de consultation des opérateurs économiques selon la procédure retenue (adaptée, formalisée)
 - l'Acte d'Engagement (AE) et ses annexes (DPU, DQE/DPGF)
 - CCAP et CCTP
 - l'intérêt d'un mémoire opérationnel (tableau d'aide à la décision) fondé sur les objectifs attendus et les critères objectifs correspondants
 - la dynamique du règlement de la consultation, son rôle, son contenu
 - l'importance des critères de jugement

- la publicité en fonction de la procédure
- un dossier de candidature strictement limité aux capacités minimales requises
- le plafonnement du chiffre d'affaires exigé

CAS PRATIQUE Choix des critères de jugement pertinents en matière de marché de nettoyage

2^e jour

Identifier les contraintes légales liées à la convention collective

- Reprise du personnel du prestataire sortant par le prestataire entrant
- L'influence de la masse salariale contrainte sur la compétitivité des opérateurs économiques
- La transparence relative sur cette masse salariale au stade de la remise des offres
- Le point sur les décisions de justice correspondantes

Exécution et suivi du marché

- L'organisation des prestations
- L'encadrement du personnel
- La mise à disposition de locaux par le pouvoir adjudicateur
- Les équipements nécessaires à l'exécution des prestations

- La continuité des prestations de nettoyage
- Vérifications et moyens de contrôle de la qualité des prestations : bilans, audits....
- Modalités de mise en place par la personne publique et par le titulaire du processus de contrôle et de traitement des prestations non ou mal exécutées
- Référés - constat, expertise
- Pénalités, modalités de mise en œuvre, conditions de remise
- Paiement, référé-provision
- Extension du marché de base
- Fin anticipée du marché
- Conditions de reconduction selon dispositif contractuel
- Clauses de transfert du personnel

CAS PRATIQUES

Analyse d'un marché de nettoyage Le recours possible à un clauseur Construction d'un CCAP de nettoyage à partir d'un exemple de CCTP

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de concevoir des dossiers de consultation adaptés au secteur du nettoyage

L'achat public d'électricité et de gaz naturel

Organiser efficacement la mise en concurrence de ses fournisseurs

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 6-7 avril 2016
 • 27-28 septembre 2016
 • 23-24 novembre 2016

Code : 6816033

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015 et de son décret d'application

La suppression programmée des tarifs réglementés de l'énergie, d'ores et déjà effective pour les plus gros sites gaziers, bouleverse le cadre d'achat des consommateurs. L'échéance légalement fixée au 1^{er} janvier 2016 entraîne aussi la caducité des contrats de nombreux sites consommateurs d'énergie. Les acheteurs publics d'électricité et de gaz naturel doivent en conséquence souscrire sans plus tarder une offre de marché dans le respect des règles de la commande publique, faute de quoi leur fourniture d'énergie pourrait ne plus être assurée. S'ils veulent saisir les meilleures opportunités sur les marchés concurrentiels, aussi bien en termes de prix que de services associés, les acheteurs publics doivent donc maîtriser des procédures nouvelles et complexes.

Public

Élus, décideurs, directeurs d'établissements et directeurs généraux des services
 Acheteurs, négociateurs, ingénieurs, techniciens et comptables participant au processus d'achat, de gestion ou de contrôle de marchés énergétiques

Prérequis

Connaissance générale des marchés publics

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des marchés libéralisés (historique, nouveaux acteurs, terminologie...)
- Connaître les obligations pesant sur la structure publique acheteuse d'énergie
- Sécuriser le volet juridique et technique de son cahier des charges
- Susciter les meilleures offres de prix et de services associés

Approche pédagogique

- Cas pratiques, retour d'expérience

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Du monopole à la concurrence : un bref historique de la libéralisation

- L'évolution des monopoles de fournitures
- La suppression des monopoles de fournitures
- La coexistence de deux secteurs de fournitures

Identifier les nouveaux acteurs mobilisés par l'achat d'énergie

- Les producteurs
- Les gestionnaires de réseaux
- Les fournisseurs
- La Commission de régulation de l'énergie
- Le Médiateur national de l'énergie

Connaître les échéances programmées

- La caducité des contrats d'électricité
- La caducité des contrats de gaz naturel
- Le maintien de certains contrats aux tarifs réglementés

VALIDATION DES ACQUIS

Choisir le mode d'achat d'énergie en fonction du site

Mettre en place le montage contractuel

- Les possibilités de contrat unique
- Les conditions standard de livraison
- Le contrat de livraison direct
- L'organisation des relations entre l'acheteur, son fournisseur et les gestionnaires de réseaux

Évaluer les opportunités offertes par le marché concurrentiel

- Le bilan contrasté de l'ouverture des marchés du gaz et de l'électricité
- Les offres de prix proposées par les fournisseurs
- Le dispositif spécifique de l'Arenh pour l'électricité

2^e jour

Préparer sa procédure d'achat d'électricité et de gaz

- L'identification des fournisseurs et de leur positionnement
- Le recensement des contrats et des données de consommation
- Les possibilités de regroupement entre acheteurs d'énergie
- Le calcul du seuil du marché
- Les services associés à la fourniture
- L'achat d'énergie « verte »

CAS PRATIQUE
Rédiger un CCTP

Choisir la forme de marché

- L'allotissement d'un marché d'énergie
- Le marché non fractionné
- Le marché à bons de commande
- L'accord-cadre

CAS PRATIQUE
Optimiser les prix en réduisant les délais

Élaborer sa clause de prix

- La structure des coûts de l'électricité et du gaz
- La forme du prix dans le CCAP
- L'évolution du prix dans le CCAP : ferme ou révisable

RETOUR D'EXPÉRIENCE
Les avantages comparés de différentes formules d'indexation

Gérer l'achèvement d'une procédure d'achat

- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Les possibilités d'abandon de procédure
- La procédure de changement de fournisseur
- Les cas nécessitant une intervention spécifique

Exécuter un marché d'énergie

- La défaillance du fournisseur
- La mise en cause des responsabilités
- L'intégration des nouveaux sites en cours de marché
- La fiscalité propre à l'énergie

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de comprendre l'environnement économique, juridique et technique des marchés de l'énergie ouverts à la concurrence afin de mettre en œuvre des procédures de consultation adaptées à ce secteur spécifique



Montages complexes

Arrivé depuis peu de temps dans la fonction publique et travaillant sur un projet en format de conception-réalisation, j'ai donc souhaité en connaître davantage sur ce type de marché en prenant part à cette formation. La grande expérience du formateur et son franc-parler pour expliquer les choses les plus complexes de manière simple et efficace m'ont tout de suite mis dans le sujet et ces deux jours furent très intéressants et enrichissants.

Comprenant mieux les tenants et aboutissants des marchés de conception-réalisation, j'ai pu depuis anticiper sur les différentes phases de mon projet les subtilités à appliquer et, de ce fait, éviter les pièges qu'un tel marché peut comporter.

Christophe L. - CENTRE HOSPITALIER DE VALENCE

Témoignage d'un participant à la formation « Les marchés de conception-réalisation » page 150

MONTAGES COMPLEXES

	Les marchés de facility management	160
Nouveau	Les marchés globaux	174
	Les Délégations de Service Public (DSP)	176
	Les marchés de conception-réalisation	150
Nouveau	Le marché de partenariat	178
Nouveau	Le suivi d'exécution des marchés de partenariat	180
Nouveau	Les concessions de travaux et de services	182
Nouveau	Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée	184



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

 PARIS • 23-24 juin 2016
 • 15-16 novembre 2016

Code : 6816144

 Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

 Support de formation inclus
 Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION


 Une hotline pour répondre
 à vos questions

 La newsletter ACP :
 toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande
 Publique

Les marchés globaux

Tirer parti de ce nouveau contrat

 À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
 et de son décret d'application

L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 prévoit l'introduction d'une nouvelle catégorie de marchés globaux de performance, associant l'exploitation ou la maintenance à la réalisation ou bien à la conception-réalisation de prestations. Ce nouvel outil supplémentaire, à la disposition des acheteurs publics, qui combine engagement de la performance et rémunération, s'inscrit dans une démarche d'efficacité « économique de vos achats » et de responsabilisation de vos prestataires.

D'autres marchés globaux sont présents dans cette ordonnance : marchés globaux sectoriels, marchés de conception-réalisation et marchés de partenariat public-privé. Dès lors, connaître le régime juridique de ces marchés globaux de performance (CREM-REM) et leurs délimitations par rapport aux marchés globaux voisins devient incontournable.

Public

Chefs de bureau des marchés, acheteurs, rédacteurs, juristes ou toute autre personne des secteurs public ou privé souhaitant connaître ce nouveau type de marché public

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Présenter les conditions de recours à ce nouveau type de marché et ses enjeux
- Connaître les clauses clés du marché
- Maîtriser le déroulement de la mise en concurrence
- Maîtriser les conséquences de ces marchés

Approche pédagogique

- Étude de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Définir l'approche actuelle de la fonction d'acheteur

Appréhender le cadre juridique de ce nouveau type de marché

- La loi dite « Grenelle I »
- La déclinaison du contrat de performance énergétique
- Du Code des marchés publics à l'ordonnance du 23 juillet 2015
- La loi MOP

Définir ce nouveau type de marché et son champ d'application

- Les marchés publics de conception, de réalisation et d'exploitation ou de maintenance
- Types de performances concernés
- Les enjeux financiers et qualitatifs : un outil d'optimisation des achats
- Les conditions de recours

Situer ce nouveau contrat global dans l'environnement contractuel

- Comparaison avec les autres formes contractuelles de droit public
 - les contrats de partenariat
 - les délégations de service public
- Comparaison avec les autres formes de marché public (marché de conception-réalisation...)

- Les aménagements à la réglementation des marchés publics
 - la dérogation à l'obligation d'allotissement
 - la dérogation à la loi MOP en matière de séparation des missions de conception et de réalisation
- Les caractéristiques des contrats globaux
 - la loi MOP et l'obligation de satisfaire les conditions du recours à la conception-réalisation dans le cas des bâtiments
 - la maîtrise d'ouvrage reste publique
 - l'interdiction de dérogation à la domanialité publique
 - la charge de l'endettement n'est pas reportée sur le cocontractant
 - le paiement différé est interdit
 - la recherche de l'efficacité économique
 - le recours à la maîtrise d'œuvre reste indispensable

ÉTUDES DE CAS Marché de performance portant sur l'externalisation des liaisons téléphoniques et data

Marché de performance sur l'externalisation du système d'impression

2^e jour

Identifier les clauses clés à insérer dans le dossier de consultation des entreprises

- Cahier des clauses particulières
 - la rédaction des engagements de performance
 - les indicateurs de mesurabilité
 - les clauses financières
 - la combinaison de la rémunération avec les engagements de performance
 - la durée
 - les pénalités...
- Règlement de la consultation
 - le choix de critères liés aux objectifs de performance
 - fixation des critères d'analyse des offres
- Acte d'engagement et annexe financière
 - l'obligation de décomposition des prix respectifs de la construction, de l'exploitation et de la maintenance

Gérer le déroulement de la mise en concurrence

- L'estimation des seuils
- Le choix de la procédure : appel d'offres restreint, dialogue compétitif, procédure adaptée
- L'avis de publicité et le règlement de la consultation
- L'analyse des candidatures
- L'analyse des offres
- L'achèvement de la procédure
- Le régime des primes

Suivre la bonne exécution du marché

- La planification du suivi
- Les modalités du suivi et l'évaluation de la performance
- Les sanctions de la contre-performance

ÉTUDE DE CAS Computation des seuils

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier les critères idoines, de recourir à ce nouveau contrat global, d'apprécier le mécanisme contractuel et de le distinguer des autres outils contractuels tels que le PPP

Les Délégations de Service Public (DSP)

Externaliser ses services publics en toute sécurité

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 12-13 mai 2016
• 4-5 octobre 2016

Code : 6816088

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre à vos questions



La newsletter ACP : toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande Publique

À jour de la directive concessions de travaux et de services de 2015 et de son décret d'application

Les contrats de délégation de service public, outils juridiques et financiers incontournables, constituent un mode de gestion pertinent pour les services publics déléguables.

Les principes et les modalités des DSP, bien que clarifiés par plusieurs textes législatifs et réglementaires depuis plus de 20 ans, restent mal connus compte tenu de leur spécificité et de l'influence du droit jurisprudentiel. Même si la transposition de la directive concessions de travaux et de services par ordonnance vient rassembler en un unique texte les règles communes à l'ensemble des contrats de logique concessive, les délégations de service public d'un montant inférieur au seuil d'application de la directive continuent de relever de la loi Sapin. Les acquis de 20 ans de pratique de la loi Sapin sont donc préservés.

Public

Agents des administrations et des SEM chargés d'assurer la préparation et la gestion des conventions de délégations de service public

Prérequis

Connaître les grands principes de la commande publique

Objectifs

- Identifier les cas de recours et les avantages et inconvénients des DSP
- Mener à bien les principales étapes de la procédure de passation et de gestion des contrats de DSP
- Identifier les principaux écueils et les contentieux les plus fréquents

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Appréhender le cadre juridique applicable aux contrats de DSP

- L'impact de la directive Concessions de février 2014 et de l'ordonnance concessions de travaux et de services de 2015
- Les textes législatifs et réglementaires applicables (loi Sapin, décret relatif aux concessions de travaux publics...)
- Différencier les contrats de délégation de service public des autres types de contrats (marchés publics, BEA, AOT)

Identifier les cas de recours et les caractéristiques des DSP

- La notion de service public
- Les activités déléguables : champ potentiel, exemples et limites
- L'évaluation du risque d'exploitation, la rémunération du délégataire

Intérêt et importance économique de la gestion déléguée

Différencier les principaux types de contrats de délégation de service public (caractéristiques, avantages et inconvénients)

- Concession
- Affermage
- Régie intéressée
- La question de la gérance (DSP ou marchés ?)

Maîtriser les grandes étapes de la procédure de délégation de service public

- Distinction de la procédure en fonction des seuils
- Les avis préalable (CCSP2, CTP)
- La commission de délégation de service public
- Les étapes de la procédure de délégation de service public : publicité, critères de choix, analyse des offres, libre choix de l'exécutif...
- Tirer parti de la phase de négociation
- L'information des candidats évincés
- Modalités spécifiques de publication de l'avis d'attribution

Étudier la spécificité de la procédure applicable aux concessions de travaux publics

- Modalités de publicité
- Délais de mise en concurrence
- Règles de notification...

ÉTUDE DE CAS Élaboration du planning prévisionnel d'une procédure de DSP

2^e jour

Consolider la sécurité juridique des contrats de délégation de service public : focus sur les clauses à insérer

- Objet et durée du contrat : le principe d'une durée limitée des contrats de concession
- Périimètre du service délégué
- Tarifs applicables aux usagers, la question des tarifs « préférentiels »
- Rémunération du délégataire : part fixe et part variable, la question de la subvention d'équilibre
- Les autres clauses liées aux relations financières entre le délégant et le délégataire
- Régime des biens délégués : en matière de concession, les biens de retour et les biens de reprise
- Régime des avenants
- Pénalités...

Modifier le contrat initial : légalité et procédure

- Avenant prorogeant la durée du contrat
- Autres types d'avenants autorisés
- La question de l'évolution des tarifs et sa répercussion dans le contrat

Gérer la fin du contrat de délégation de service public

- Les différents types de résiliations et éventuelles indemnisations du délégataire
- Le sort du personnel affecté au service public délégué : étude du Code du travail et de la jurisprudence
- Les sanctions financières

Assurer le contrôle du contrat de délégation de service public

- Le contrôle annuel
 - cadre réglementaire, limites et moyens
 - respect des engagements, principe d'organisation et de gestion des services publics
 - éléments réglementaires et autres éléments clés devant figurer dans le rapport annuel
- Le contrôle financier
- Le contrôle de la qualité du service
- Les sanctions éventuelles

Appréhender le contentieux de la délégation

- Type de recours (incidences de la transposition de la directive « recours »)
- Pouvoirs du juge
- Mesures de prévention des litiges

ÉTUDE DE CAS Étude des clauses d'une convention de délégation de service public

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de rédiger les clauses clés d'une convention de DSP et de mener à bien le déroulement de la mise en concurrence



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 6-7 juin 2016

- 20-21 septembre 2016
- 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816128

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)

1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Le suivi d'exécution des marchés de partenariat (code 6816217) page 180

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Le marché de partenariat

Maîtriser les mécanismes contractuels

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Les marchés de partenariat (nouvelle appellation qui remplace les contrats de partenariat), ont connu un développement certain en France et connaissent aujourd'hui une mutation profonde à l'occasion de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015. Si les conditions de recours à ce type de contrat ont été restreintes, les marchés de partenariat peuvent potentiellement présenter un bilan économique plus favorable que les autres modes de contractualisation. La maîtrise du développement de ce type de coopération entre les acteurs publics et privés requiert une vision précise et cohérente de l'environnement juridique, économique et financier dans lequel évoluent ces contrats.

Public

Directeurs généraux des services
Directeurs de services financiers et juridiques
Directeurs de services techniques
Toute personne impliquée dans un projet de marchés de partenariat

Prérequis

Connaître les grands principes de la commande publique

Objectifs

- Comprendre l'économie du contrat de partenariat et son champ d'application
- Connaître les particularités inhérentes à la passation de ces contrats

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Appréhender l'environnement de ce type de marché

- Du contrat de PPP au marché de partenariat instauré par l'ordonnance du 23 juillet 2015

Connaître les spécificités de ce nouveau type de marché

- Le caractère dérogoratoire du marché de partenariat
- Le caractère global du marché de partenariat
 - tout ou partie du financement
 - construction, transformation, rénovation ou destruction d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels
 - tout ou partie de la conception
 - aménagement, entretien, maintenance, gestion ou exploitation
 - gestion d'une mission de service public ou services concourant à son exercice
- Contrat administratif par détermination de la loi
- Le marché de partenariat, un outil d'externalisation

Comparaison synthétique du marché de partenariat avec les autres formes contractuelles

- Marché de partenariat et les marchés globaux de performance
- Marché de partenariat et délégation de service public
- Marché de partenariat et ex-partenariats publics-privé (BEA/BEH/AOT-LOA)

Recourir à un marché de partenariat

- Conditions du lancement d'un marché de partenariat
- L'évaluation préalable
 - l'évaluation préalable obligatoire quel que soit le montant
 - le critère d'éligibilité
 - le devenir des critères de la complexité et de l'urgence suite à l'ordonnance du 23 juillet 2015
 - l'analyse comparative et la légitimation du recours au marché de partenariat
- Le rôle de l'organisme expert
- L'autorisation préalable au lancement du marché de partenariat
- La définition d'un programme fonctionnel ou sur performance
- L'accord préalable à la signature et achèvement de la procédure

2^e jour

Connaître les règles de publicité et de mise en concurrence

- Application des principes fondamentaux de la commande publique
- Seuils et évaluation des seuils
- Les procédures de passation
- L'intervention de la MAPPP
- Les spécificités tenant aux interdictions et aux critères d'attribution
- Les formes de candidatures et leur qualité
 - la candidature individuelle
 - l'actionnariat de l'acheteur public dans la société du partenaire
 - groupement et sociétés de projet
 - le groupement d'intérêt économique
 - la promesse de constitution de société
 - le problème des groupements momentanés d'entreprises
 - le statut du partenaire (public ou privé)
 - les spécificités de la sous-traitance
- Le classement et l'attribution
- Signature et fin de procédure

Analyser point par point les clauses du marché de partenariat

Gérer les évolutions et les modifications du marché de partenariat

- Les motifs d'évolution du contrat
- Les modes de modification du contrat

Décrypter la fin du marché de partenariat

- La fin de vie normale du marché et le devenir des biens
- La fin anticipée du marché
- La cession de marché

ÉTUDE DE CAS

Élaboration d'une « esquisse » de clausier de marché de partenariat à partir d'un exemple choisi au cours de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de maîtriser le déroulement de la procédure de mise en concurrence des marchés de partenariat et de sécuriser sa mise en œuvre grâce à l'analyse des clauses clés et à la gestion des modifications susceptibles d'intervenir



EXPERTISE

1 JOUR (7 h)

PARIS • 30 mai 2016

• 5 décembre 2016

Code : 6816217

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Le marché de partenariat

(code 6816128) page 178

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Le suivi d'exécution des marchés de partenariat

Garantir la bonne exécution des prestations

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Depuis leur création en 2004 jusqu'à leur intégration dans l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015, les marchés de partenariat (ex contrats de partenariats) se sont fortement développés en France. Les premiers retours d'expériences illustrent la complexité du suivi de ces contrats de longue durée aux enjeux financiers importants. Les acteurs de la commande publique doivent être acculturés aux spécificités du marché de partenariat afin de garantir des prestations de qualité conformes au besoin exprimé.

Public

Directeurs généraux des services
Directeurs de services techniques, juridiques
et financiers
Chefs de projet et personnel impliqués dans le suivi
d'exécution de marchés de partenariat

Prérequis

Connaître les grands principes de la commande
publique

Objectifs

- Comprendre l'économie du marché de partenariat et ses spécificités au regard des autres contrats de la commande publique
- Savoir gérer le suivi technique, administratif et financier de ces contrats
- Savoir gérer les évolutions et les risques en phase conception, construction, exploitation

Approche pédagogique

- Études de cas

Connaître le cadre juridique des marchés de partenariat

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- La jurisprudence relative à l'exécution
- Le principe de loyauté contractuelle
- La doctrine et les recommandations de la MAPPP

Comprendre les spécificités de ce nouveau type de marchés

- Les caractéristiques essentielles
- Le lexique des marchés de partenariat
- Les acteurs et les interactions propres à ce type de contrat

Maîtriser et analyser le contenu du marché

- Les documents constitutifs du contrat
- Rappel du contenu minimum obligatoire d'un marché de partenariat
- Les outils pour maîtriser le contrat
 - la synthèse des points clés
 - la matrice des risques
 - les fiches d'interprétation contractuelle

Contrôler les prestations du titulaire du marché

- L'organisation en équipe projet interdisciplinaire
- Le contrôle de la personne publique en phase conception
 - l'entrée dans les lieux du partenaire
 - quel contrôle pour la documentation conception ?
 - valeur juridique de la documentation conception
- Le contrôle de la personne publique en phase construction
 - le déroulement du chantier
 - la survenance effective de causes légitimes de retard
- Le contrôle de la personne publique en phase de mise en service des ouvrages
 - les opérations préalables à la mise en service des ouvrages
 - le contrôle de la conformité au contrat
 - le procès-verbal de mise en service
 - le suivi et la levée des réserves
- Le contrôle de la personne publique en phase exploitation
 - les outils pour suivre les objectifs de performance (GMAO, GTC...)
 - les contrôles inopinés

Sanctionner le titulaire du marché

- L'éventail des sanctions
 - les réfections de construction
 - les pénalités de retard de construction
 - les pénalités pour non-respect des objectifs de performance
 - la mise en régie
- La mise en œuvre des sanctions

Gérer les aléas et les évolutions du marché

- Les motifs d'évolution du contrat
- La démarche opérationnelle de modification
 - les fiches d'expression de besoin
 - les fiches travaux/exploitation modificatives
 - gestion et adaptation du plan de Gros Entretien Renouvellement (GER)
 - les procédures de benchmark et de market test
- La formalisation juridique des modifications du contrat

Suivre les aspects comptables et financiers du marché

- La cristallisation des taux
- La rémunération du titulaire
 - décomposition de la rémunération
 - évolution et variation des prix
 - compensation des recettes annexes et pénalités
- La fiscalité des marchés de partenariat
- La comptabilisation des marchés de partenariat

Appréhender la fin du marché

- La fin de vie normale du contrat et le devenir des biens
- La bonne gestion du plan GER
- La fin anticipée du contrat
 - la défaillance du partenaire
 - les autres cas de résiliation
 - la cession de contrat

ÉTUDES DE CAS

Analyse d'un clauseur et identification des risques
Mise en œuvre d'une modification du contrat (fiche modificative et avenant)

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de mettre en œuvre les clauses spécifiques d'un marché de partenariat en vue de respecter / faire respecter les obligations des parties



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

 PARIS • 30-31 mai 2016
 • 20-21 octobre 2016

Code : 6816145

 Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
 1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION


 Une hotline pour répondre
 à vos questions

 La newsletter ACP :
 toute l'actualité et la veille juridique

 Le Guide de la Commande
 Publique

Les concessions de travaux et de services

Intégrer les apports de l'ordonnance

 À jour de la directive concessions de travaux
 et de services et de son décret d'application

L'ordonnance relative aux concessions de travaux et de services rassemble désormais, en un socle juridique unique, l'ensemble des règles communes. Elle procède à la transposition de la directive tout en préservant les acquis de 20 ans de pratique de la loi Sapin. Parce que ce montage contractuel est spécifique, il est indispensable d'en connaître le régime unifié et simplifié.

Public

Juristes, acheteurs publics ou toute autre personne amenée à intervenir dans la préparation et la passation d'une concession de travaux

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de l'ensemble des régimes juridiques des contrats administratifs

Objectifs

- Maîtriser le nouveau socle commun du droit des contrats de concession
- Identifier les impacts sur vos pratiques en termes de champ d'application, de régime de passation et de suivi d'exécution

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Distinguer les contrats de concession des autres contrats administratifs

- Absence de délégation de la maîtrise d'ouvrage : le marché public
 - point sur le régime actuel
 - point sur la directive 2014/24 et l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Délégation de service public
 - le contrat de DSP
 - le BEA / le contrat et le marché de partenariat
 - la concession

Rappeler les spécificités des concessions

- Régime juridique actuel
- L'ordonnance 2015 relative aux contrats de concession
 - la directive 2004/18 et l'ordonnance du 15 juillet 2009
 - le mode de rémunération
 - les secteurs concernés
- Particularismes
 - les secteurs concernés
 - le mode de rémunération
 - les obligations du concédant
 - les obligations du concessionnaire
 - exemple : autoroute...

Appréhender le champ d'application unifié pour tous les contrats de concession

- Définitions
 - définition de l'acheteur public (pouvoir adjudicateur / entité adjudicatrice)
 - définition de l'objet du contrat
 - définition du risque
- Champ d'application
 - les secteurs concernés
 - les secteurs exclus

Identifier la procédure de passation

- Seuils et méthodes de calcul de la valeur estimée des concessions
- Les dérogations au recours du « in house »
- La notion d'entreprise liée
- Les atteintes au principe de mise en concurrence
- Durée de la concession et impact sur les investissements

ÉTUDE DE CAS

Les droits et garanties du concédant et du concessionnaire

2^e jour

Maîtriser la procédure d'attribution

- La reconnaissance de la procédure négociée comme procédure de droit commun
- Principe de mise en concurrence
- Choix des critères d'attribution
- Analyse des offres
- Principe de publicité d'un avis

Encadrer l'exécution des contrats de concession

- L'amélioration de la transparence
- La sécurisation de l'exécution des contrats de concession par des tiers

Étudier 5 cas de modification des contrats de concession en cours d'exécution

- Exposé des 5 cas
- Modification des concessions sans nouvelle procédure d'attribution au regard d'un certain seuil

Gérer la fin du contrat de concession

- Résiliation pour motif d'intérêt général
- Résiliation pour faute
- Résiliation pour force majeure
- Déchéance
- Transaction

Évaluer les risques contentieux

- Référé précontractuels et contractuels
- Recours jurisprudentiels : TROPIC / département Tarn-et-Garonne
- Recours indemnitaire (prescription quadriennale)

ÉTUDE DE CAS

Mettre fin au contrat de concession

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de recourir à la concession de travaux et d'identifier les projets adaptés à ce montage contractuel, tout en sécurisant le déroulement de la mise en concurrence



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 23-24 mai 2016
• 20-21 octobre 2016

Code : 6816066

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

Une hotline pour répondre
à vos questionsLa newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridiqueLe Guide de la Commande
Publique

Les règles d'occupation de la domanialité publique et privée

Valoriser les patrimoines publics

À jour de l'ordonnance du 23/07/2015
et de son décret d'application

Le Code général de la propriété des personnes publiques (CG3P) constitue la source du dispositif dans le domaine. Le droit domanial s'est fortement complexifié au gré des modifications de l'environnement juridique et économique. Il s'est révélé comme un instrument de valorisation économique de la propriété publique et embrasse de plus en plus la sphère de la commande publique. Cela conduit le législateur à en freiner l'élan à cause des conséquences financières et juridiques par des restrictions via l'ordonnance du 23 juillet 2015 sur les marchés publics. Dès lors, les décideurs publics doivent appréhender tous les principes, règles et modalités et les limites des instruments prévus par ce Code.

Public

Cadres et directeurs des collectivités territoriales, des ministères, des SEM, des hôpitaux, des OPHLM, des SDIS, des EPIC...

Bailleurs sociaux, services marchés, financiers, patrimoine et affaires immobilières, services voirie

Prérequis

Avoir des notions de droit administratif général

Objectifs

- Comprendre les modalités et typologies de transferts entre personnes publiques et privées
- Savoir rédiger une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT), une Convention d'Occupation Temporaire (COT) et en connaître le régime
- Appréhender les différents types de titres constitutifs de droits réels et leur rédaction
- Appréhender le droit domanial en tant qu'outil de valorisation patrimoniale

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Définir et distinguer le domaine public du domaine privé suite à la réforme

- Le champ d'application du CG3P
- Les critères du domaine public depuis le CG3P
 - propriété des personnes publiques visées
 - affectation à l'usage direct du public ou du service public
 - aménagement indispensable
- Les enjeux de la distinction domaine public/privé
- Le domaine public virtuel, le domaine public global, l'accessoire
- La distinction propriété-domanialité
- La protection du domaine public
 - les 4 «i» et leur impact
 - distinction accession/accessoire
- Le domaine public en vertu de la loi
 - routier
 - aéroportuaire
 - fluvial
 - mobilier
- Le domaine privé (le cas des immeubles de bureaux)

ÉTUDE DE CAS

Exercices de définition autour d'exemples (hôpital, SDIS, bailleur social, collectivité territoriale)

Connaître le régime de circulation du bien

- Les biens vacants et sans maître
- Le classement-déclassement, les échanges
- Les nouvelles modalités de transfert
 - transfert de gestion
 - convention de gestion
 - transfert de propriété
- La superposition de gestion

ÉTUDE DE CAS

Concession de plage

2^e jour

Maîtriser le cadre de l'occupation privative

- Les principes de l'occupation privative
 - la précarité, le caractère personnel
 - les redevances : assiette, garantie, évolution
 - le déplacement des ouvrages
- L'impact du droit de la concurrence sur la gestion du domaine public
 - liberté de commerce et d'industrie, abus de position dominante
 - modalités de mise en concurrence
- La distinction AOT – COT, marché public, délégation de service public, marché de partenariat, Bail Emphytéotique Administratif (BEA)
- Les sous-contrats, la cession, la sous-location
- La rédaction d'une COT/AOT : les clauses essentielles et sensibles

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'une COT et des actes de mise en concurrence (AAPC, RC)

Appréhender la notion de droits réels sur les domaines public et privé et leurs champs d'application

- La notion de droits réels et ses incidences sur le régime des biens immobiliers (droit superficiaire et droit tréfoncier), matérialisation (crédit-bail, hypothèque, antichrèse), limites au regard du domaine public

- Le champ d'application contractuel : AOT, COT et BEA de pure valorisation domaniale
- La fin, imposée par l'ordonnance du 23 juillet 2015 des montages aller-retour (BEA, BEH, l'AOT-COT, abrogation de l'article L2122-15 CG3P portant sur l'AOT avec remise à disposition dans les domaines de la justice, police, gendarmerie et défense avec option d'achat)
- Le marché de partenariat et la valorisation du domaine public et privé de l'acheteur public (ordonnance 2015)

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'un BEA

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez le régime de l'occupation domaniale, identifierez les droits réels et les obligations en corrélation avec les montages complexes pouvant s'y appliquer



Performance des achats publics

Par sa passion et son dynamisme, le formateur a rendu vivante et accessible cette formation qui de prime abord pouvait sembler très ardue. L'application des notions théoriques à des exemples et à des situations que nous pouvons connaître dans nos différentes structures a permis de faciliter la compréhension. Les supports fournis sont d'une très grande qualité. Les outils sont immédiatement exploitables. Grâce à cette formation, je suis en mesure d'apporter des éléments de contexte, d'enjeux de la mise en place d'une politique d'achats à ma hiérarchie. J'ai de nombreux outils pour mettre en œuvre la politique d'achats de mon organisme. Cette formation m'a permis de confirmer la mutation de l'achat public.

Anne-Charlotte D. – RÉGION BRETAGNE

Témoignage d'une participante à la formation « Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats de son organisme » page 198

MANAGEMENT ET MÉTIERS DE L'ACHAT PUBLIC

	Organiser un service achats publics et le rendre performant	188
	Le management d'un service achats hospitaliers	190
Nouveau	Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats	96
	Un jour pour comprendre la fonction achats	192
	Fonction acheteur public	194
	Assistant(e) achats et marchés publics	196

LEVIERS D'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DE L'ACHAT

	Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats	198
	20 leviers pour des achats performants	200
	Les achats innovants	202
Nouveau	Sourcer ses fournisseurs	203
Nouveau	Analyse des comptes d'entreprises et bilans	206
	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 2	108
	L'analyse économique des coûts dans les marchés publics	208
	Analyser les candidatures et les offres - Niveau 2	116
	Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 2	120
	La gestion des stocks et des approvisionnements	133

PILOTAGE ET MESURE DE LA PERFORMANCE DE L'ACHAT

Nouveau	Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges - Niveau 1	106
	Analyser et évaluer la performance des fournisseurs	210
	La maîtrise des risques liés aux achats	212
	Piloter l'exécution des achats publics	213
	Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance	214
	Évaluer la performance de la fonction achats	216



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS • 23-25 mai 2016
• 24-26 octobre 2016
• 12-14 décembre 2016

Code : 6816086

Tarif : 1 400 € net (non assujettis)
1 400 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Évaluer la performance de la
fonction achats** (code 6816190)
page 216

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Organiser un service achats publics et le rendre performant

De l'organisation à l'évaluation de la performance des achats

L'achat public constitue un gisement essentiel d'économies pour les dépenses publiques et contribue fortement à l'efficacité de l'action publique. Professionnaliser la commande publique implique que les managers et les cadres responsables des services achats maîtrisent l'organisation et le fonctionnement de la chaîne opératoire complète du processus achat pour en devenir les véritables pilotes et en améliorer la performance.

Public

Responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques, acheteurs désireux de se perfectionner dans l'organisation et le développement de la performance des achats

Prérequis

Avoir un rôle dans l'organisation d'un service, d'une entité ou de la fonction achats d'un organisme public, connaître la réglementation générale applicable à l'achat public et avoir des notions sur les techniques et pratiques d'achat

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

Objectifs

- Réaliser le diagnostic fonctionnel et organisationnel de la fonction achats
- Identifier les sources de progrès et établir le plan d'action à mettre en œuvre
- Définir et mettre en place l'organisation, les procédures, les ressources et les moyens nécessaires au fonctionnement optimal de la fonction ou de l'entité d'achat
- Définir les objectifs et choisir des indicateurs associés visant à mesurer et évaluer la performance de l'organisation de la fonction achats

Approche pédagogique

- Exposés, outils d'analyse et études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Établir les fondements d'une organisation performante de la fonction achats

- Évaluer la maturité de la fonction achats
- Concevoir le processus achat et sa finalité
- Définir le périmètre de la fonction achat et ses interfaces
- Définir les phases-clés du processus achat et leur valeur ajoutée
- Identifier et évaluer les risques liés au processus achat
- Définir les acteurs du processus achat, leur rôle et leur contribution
- Établir la cartographie et la segmentation des achats
- Définir les modalités de gestion des achats
- Définir l'organisation et représenter la structure de la fonction achats
- Formaliser le processus achat
- Établir le guide des procédures internes liées au processus achat
- Définir les moyens et les ressources de la fonction achats
- Déterminer les coûts et les délais internes liés au processus acquisition
- Définir le mode de pilotage et de contrôle de la fonction achats
- Concevoir le mode de management

- de la fonction achats
- Établir le référentiel organisationnel de la fonction achats
 - Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès

ÉTUDE DE CAS**Analyser la valeur ajoutée dans les phases clés du processus achat**2^e jour**Identifier et maîtriser les enjeux du portefeuille des achats**

- Élaborer le programme des achats
- Procéder à l'analyse ABC des achats
- Identifier et évaluer les contraintes liées aux achats
- Identifier et évaluer les risques liés à la typologie des achats
- Définir les enjeux liés aux achats
- Visualiser et analyser le portefeuille des achats
- Établir le diagnostic stratégique des achats
- Identifier et caractériser les leviers d'achat à mettre en œuvre
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès

ÉTUDE DE CAS**Procéder à l'analyse ABC des achats et de leurs enjeux**3^e jour**Développer la performance dans le processus achat**

- Concevoir la création de valeur et la performance du processus achat
- Définir et analyser les besoins de façon rationnelle
- Analyser et caractériser le marché fournisseur
- Intégrer les éléments de la politique d'achats
- Identifier les possibilités offertes par la réglementation des marchés publics
- Définir et formaliser la stratégie d'achat du segment de référence
- Développer la performance des achats dans :
 - l'expression des besoins et la rédaction des cahiers des charges
 - la sélection des candidats, l'analyse et le choix des offres
 - la prise en compte du coût global
 - la négociation des clauses contractuelles
 - la maîtrise des risques lors de la rédaction du contrat d'achat
 - la gestion et le suivi d'exécution du contrat d'achat
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès

ÉTUDE DE CAS**Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin****Piloter, évaluer et valoriser la performance de la fonction achats**

- Définir les notions et les composantes de la performance juridique et économique
- Évaluer la satisfaction des besoins
- Mesurer la performance du fournisseur
- Mesurer l'efficacité économique et juridique des procédures et des actes d'achats
- Définir les objectifs de performance et sélectionner les indicateurs associés
- Concevoir le tableau de bord et procéder à l'audit interne de la fonction achat
- Assurer le « reporting » et mettre en œuvre les actions correctives
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès

ÉTUDE DE CAS**Procéder à l'évaluation de la satisfaction d'un besoin**

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de concevoir et de mettre en œuvre une organisation performante de la fonction achats et d'en assurer le pilotage et la mesure des résultats obtenus



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS • 15-17 juin 2016
• 3-5 octobre 2016

Code : 6816162

Tarif : 1 400 € net (non assujettis)
1 400 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Élaborer et mettre en œuvre
la politique et les stratégies d'achats**
(code 6816211) page 198

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Le management d'un service achats hospitaliers

Impulser la démarche du programme PHARE pour valoriser la fonction achats

La modernisation de la communauté hospitalière passe par la loi Hôpital, patients, santé, territoires. Le programme national appelé « Performance Hospitalière pour les Achats Responsables » (PHARE) vient en continuité de cette mouvance afin d'assurer aux achats l'efficacité et l'efficacité attendue. Déployé en région, il a pour objectif de formaliser la mutualisation de bonnes pratiques, de faciliter les formations et les retours d'expériences dans le secteur hospitalier et, enfin, de viser une organisation « idéalisée » de gestion des achats au sein de chaque établissement. La performance attendue et les gains d'achats escomptés sont autant d'enjeux qu'il convient de relever.

Public

Responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques, acheteurs désireux de se perfectionner dans l'organisation et le développement de la performance des achats en milieu hospitalier

Prérequis

Avoir une pratique de l'achat en milieu hospitalier ou avoir suivi notre formation « 20 leviers pour des achats performants » page 200

Objectifs

- Renforcer ses compétences pour améliorer la performance et le pilotage du service achats
- Réaliser le diagnostic de l'organisation des achats et de la logistique
-  laborer une politique et des stratégies d'achats pour une organisation efficace

Approche pédagogique

-  tudes de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour

Quiz amont

Optimiser l'achat hospitalier : une perspective nationale

- Focus du programme PHARE et ses composantes
- Définir le processus achat de l'établissement et sa finalité
- Identifier ses composantes et ses interfaces
- Établir la cartographie des achats
 - médicaments
 - dispositifs médicaux
 - travaux et maintenance
 - équipements biomédicaux
 - fournitures médicales
 - achats hôteliers...

ÉTUDE DE CAS**Mettre en place une cartographie aux moyens de la méthode Pareto, ABC...**

- Caractériser l'activité de ses achats
- Déterminer les coûts et les délais internes
- Définir l'organisation de la fonction achats
- Identifier les risques et les enjeux liés à l'achat public
- Établir le diagnostic de la fonction achats
- Définir les axes de progrès de la fonction achats

2^e jour**Concevoir une organisation performante de la fonction achats**

- Repérer les enjeux de l'organisation de la fonction achats dans le cadre du programme PHARE
 - mutualiser les achats via des groupements nationaux ou régionaux
 - développer et professionnaliser la fonction achats
 - mettre en place d'un plan d'actions « achat annuel »
- Connaître le portefeuille de ses fournisseurs
- Établir une cartographie par segment
- Définir la politique d'achats de l'établissement pour en évaluer sa performance
- Établir le périmètre et les interfaces de la fonction
- Représenter la structure de la fonction achats
- Déterminer le rôle des entités et des acteurs
- Identifier les ressources pour mettre en œuvre la fonction achats
- Formaliser le processus achat et l'organisation
- Concevoir le mode de management de la fonction
- Piloter la fonction achats
- Planifier la qualité des achats

ÉTUDE DE CAS**Faire un SWOT de l'organisation de votre service pour mettre en œuvre la fonction achats dans votre organisation**3^e jour**Développer la performance dans le processus achat prévu au programme PHARE**

- Identifier les opportunités issues de la réglementation des marchés publics
- Apprendre et communiquer sur la définition du juste besoin
- Assurer l'expression des besoins
 - l'intégration de la dimension achat par famille d'achats
 - travailler sur le regroupement des opérations
 - adopter l'allotissement le plus adapté
- Le levier d'optimisation des coûts
 - externalisation de certaines fonctions support
 - rationalisation
 - mutualisation
- Définir les axes de mise en œuvre de la politique achats
- La comparaison objective des offres comme levier performant de l'achat
- Mettre la négociation au centre de sa stratégie achats
- Améliorer les paiements des fournisseurs

ÉTUDE DE CAS sur la définition fonctionnelle du besoin**Évaluer la performance de la fonction achats de l'organisme public**

- Mesurer la satisfaction du besoin
- Évaluer la performance du fournisseur
- Apprécier la performance de la procédure et de l'acte d'achat au travers d'un tableau de bord
- Assurer le contrôle interne du processus achat
- Auditer en interne la fonction achats
- Évaluer les écarts entre les risques attendus et ceux rencontrés
- Assurer le « reporting »
- Mettre en œuvre les actions correctives
 - assurer le benchmark des prix opérateurs
- Établir un plan de communication de ses achats

ÉTUDE DE CAS**Mettre en place un tableau de bord avec des indicateurs pertinents**

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous saurez en mesure de construire et piloter un plan d'action achats performants intégrant les grandes orientations du programme PHARE



Un jour pour comprendre la fonction achats

Intégrer les éléments clés de sa fonction

INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 27 mai 2016
• 16 septembre 2016
• 9 décembre 2016

Code : 6816133

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs, juristes, prescripteurs et tout autre agent participant au processus d'un achat et souhaitant appréhender sa dimension économique

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Comprendre les principaux enjeux de la fonction achats
- Connaître les principales étapes du processus achat
- Avoir une vision pragmatique de la fonction achats

Programme

Quiz amont

Appréhender les composantes et les caractéristiques de la fonction achats

- Rôle et finalité de la fonction achats dans l'organisme
- Rôle et métier de l'achat et de l'approvisionnement
- Les différentes phases du processus achat
- L'environnement et les interfaces de la fonction achats
- Les acteurs du processus, leur rôle et leur contribution
- Les moyens et l'organisation de la fonction achats
- La cartographie des achats
- Les principaux enjeux de régularité et d'efficacité de la fonction achats

Cerner les opérations-clés du processus achat

- L'identification et la prévision des besoins de l'organisme
- La demande de traitement du besoin
- L'analyse du besoin
- L'analyse du marché fournisseur
- La politique d'achats
- La stratégie d'achats
- Le dossier de consultation
- La mise en concurrence
- L'analyse et la comparaison des offres
- La conduite de la négociation
- Le choix de l'offre et sa motivation
- La notification du contrat d'achat
- La surveillance et la gestion de l'exécution du contrat d'achat

Identifier les axes de pilotage et de contrôle de la fonction achats

- Les axes de progrès de la fonction achats
- Le mode de pilotage et les points de contrôle de la fonction achats
- Le plan de communication de la fonction achats
- Le contrôle de la performance de la fonction achats
- Le tableau de bord

ÉTUDE DE CAS

Décomposition de l'acte d'achat : mise en place de cartogramme de processus avec identification des acteurs selon la méthode ICAR

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous aurez acquis une vision économique et stratégique de l'achat public

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

Découvrez l'offre SOIR & WEEK-END d'ABILWAYS

2H de formation, ouvert à tous, pour expérimenter et repartir avec des clés concrètes d'action

Suivez des formations " action ", véritables expériences professionnelles riches en apports et échanges. En 10 minutes chrono, l'animateur apporte les éléments contextuels nécessaires à la prise en main du concept, de la thématique ou des enjeux de la rencontre.

**ENSUITE,
PLACE
À L'ACTION !**

2H
49 € TTC



BRAINSTORMING

des ateliers en sous-groupes de 4 à 6 personnes pour discuter et échanger sur les problématiques



LUDOPÉDAGOGIE

des jeux pour vivre pleinement les apports de la formation



MIND MAPPING / PHOTOLANGAGE

des temps d'échanges créatifs



ACTING

des mises en situation immédiates qui facilitent l'expérimentation, des méthodes et outils clés en main proposés par l'animateur



2 heures après

des participants conscients des savoirs acquis et opérationnels dès le lendemain !

Exemples de formations SOIR & WEEK-END :

- Je muscle ma mémoire en 2h
- Je me présente en 2 minutes
- Je gère mon stress efficacement
- J'ose prendre la parole
- Je calcule mes droits à la retraite
- Je dépose un permis de construire
- Je me lance sur les réseaux sociaux

Découvrez toute notre offre SOIR & WEEK-END sur www.abilways.com



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 12-13 mai 2016
• 7-8 novembre 2016

Code : 6816075

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**20 leviers pour des achats
performants** (code 6816136) page 200

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Fonction acheteur public

Maîtriser les aspects clés de sa fonction

Tout en respectant les principes de liberté, de transparence et de non-discrimination qui fondent le droit de la commande publique, l'acheteur public se doit d'optimiser ses achats et de les rendre les plus efficaces possible, « performants » selon l'expression consacrée. En effet, la fonction achats prend désormais un rôle clé dans la stratégie des administrations et des entités publiques. Acheter est une activité qui est enfin considérée et qui mérite réellement d'être comprise.

Public

Acheteurs et cadres des services achats ou marchés soucieux d'appréhender les différentes composantes de leur fonction et d'en découvrir les outils

Prérequis

Être acteur du processus achat

Objectifs

- Identifier les enjeux stratégiques de la fonction achats
- Optimiser sa cellule achats en fonction des ressources disponibles
- Acquérir des méthodes d'achats efficaces et sûres pour optimiser ses relations fournisseurs

Approche pédagogique

- Études de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour**Quiz amont****Définir l'approche actuelle de la fonction d'acheteur**

- Le triangle vertueux
 - connaissance de la réglementation
 - connaissance des méthodes
 - connaissances économiques

L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE**Identifier l'intégralité du droit de la commande publique**

- La mise en place d'une veille juridique
 - identifier les sources d'informations
 - exploiter la jurisprudence
- La mise en place d'une organisation apprenante
 - capitalisation des expériences
 - analyse des incidents

L'ENVIRONNEMENT DU POSTE D'ACHETEUR**Définir l'approche du processus achat**

- L'identification des acteurs
- Clarifier les rôles et les responsabilités des acteurs
- Déterminer les objectifs de la politique d'achats
- La déclinaison de stratégies d'achats
- La cartographie des achats
- La typologie des besoins
- Identifier les contraintes de l'organisme
- Constituer un partenariat avec ses prescripteurs
- Créer et animer un groupe de projet

ÉTUDE DE CAS

Sur la base d'une cartographie dynamique, chaque participant positionnera ses marchés principaux et déterminera la stratégie appropriée

2^e jour**Acquérir les outils nécessaires à une bonne maîtrise des délais**

- La planification
- Les guides méthodologiques
- La charte éthique
- Les normalisations des documents
- Les grilles de vérification

ÉTUDE DE CAS**Élaboration d'un plan type RC et CCAP****De l'expression du besoin à la rédaction du DCE**

- L'analyse fonctionnelle du besoin
- Construire son DCE à partir de l'analyse fonctionnelle

ÉTUDE DE CAS

Sur la base d'un exemple ludique, description du besoin sous forme de fonction (verbe d'action, complément)

- Déterminer des critères objectifs (cas pratique et jeu)

ÉTUDE DE CAS**Jeu du vrai/faux sur les critères**

- Intégrer la notion de coût global dans les offres
- Insérer les exigences du développement durable dans son DCE

Gérer efficacement son poste d'acheteur

- L'analyse de ses résultats
- La traçabilité de ses actions
- Élaborer un tableau de bord de gestion
- Construire la boucle d'amélioration

Gérer efficacement sa relation avec les fournisseurs

- Le sourcing
- La négociation : cas de recours et techniques
- Le benchmarking
- Créer un partenariat avec ses fournisseurs
- Le suivi d'exécution des marchés
- L'évaluation des fournisseurs

Quiz aval**À l'issue de la formation,**

vous serez en mesure de mettre en place l'ensemble des outils « métiers » nécessaires à l'environnement de la fonction achats



Assistant(e) achats et marchés publics

Maîtriser les aspects clés de sa fonction

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 14-15 mars 2016
• 22-23 septembre 2016
• 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816084

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :
Règlementation des marchés publics
- Niveau 1 (code 6816058) page 70

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

L'assistant(e) achats et/ou marchés publics est une profession pilote. Cette fonction contribue à la performance de l'organisation et à la bonne conduite des procédures, de l'analyse des besoins à la liquidation des marchés. Sous l'autorité du chef de service, l'assistant(e) achats aide les acheteurs dans la conduite de leurs projets d'achats.

Public

Toute personne aidant à la préparation et à la gestion des marchés et des accords-cadres

Prérequis

Connaître les principes fondamentaux de l'achat public

Objectifs

- Rédiger en toute sécurité les publicités et les documents contractuels spécifiques
- Remettre en concurrence et concrétiser les marchés fondés sur les accords-cadres multiopérateurs
- Découvrir les règles de fonctionnement des services achats-marchés et les processus achat et marché

Approche pédagogique

- Études de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour**Quiz amont****Appréhender la fonction et le cadre d'intervention**

- Présentation du processus achat
- Définition possible du poste
- Rôle transversal du poste et des missions dévolues
- Environnement externe : opérateurs économiques, organes de contrôle de la réglementation des marchés, organes de publicité...
- Qualités requises

Connaître les fondamentaux de la réglementation

- Les grands principes de la commande publique
- La maîtrise de la réglementation des marchés publics, les CCAG...
- Les principales règles de passation des marchés et des accords-cadres et leurs modes de dévolution
- Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics

Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics : de la définition à la passation...

- Participer aux opérations de fonctionnement et d'investissement
- Déterminer les besoins des services gestionnaires
- Élaborer le dossier de consultation des entreprises (maîtrise de la

rédaction de l'AAPC et des pièces marchés publics)

- Préparer les convocations
- Organiser et assurer le secrétariat des commissions
- Gérer la remise des plis et vérifier la conformité des pièces justificatives
- Mettre en œuvre les processus de dématérialisation
- Participer à l'organisation matérielle et au déroulement d'une négociation en utilisant les outils définis par l'organisme pour respecter les dispositions liées aux principes fondamentaux de l'achat public
- Informer les candidats non retenus
- Rédiger les procès-verbaux, le rapport d'analyse des offres, le rapport de présentation
- Gérer les échanges avec le contrôle de légalité et le trésorier-payeur
- Analyser des processus de dématérialisation

ÉTUDE DE CAS

À partir d'une matrice des acteurs, définition du rôle transversal du poste d'assistant(e) achats et des missions dévolues

2^e jour**Déterminer les principales activités d'un(e) assistant(e) marchés publics dans le cadre du suivi administratif et financier des marchés publics et accords-cadres**

- Informer les candidats non retenus
- Maîtriser le processus de notification et de mise au point du marché
- Appréhender les notions financières : avances, acomptes, soldes, décomptes, ordre de service, levée de retenue de garantie ou sûreté...
- Appliquer des variations de prix (actualisation, révision, clauses de sauvegarde, de butoir...)
- Assurer l'exécution administrative du marché : reconduction, modifications, avenants, résiliation, sous-traitance...
- Comprendre la notion du « service fait »
- Gérer les échanges avec le contrôle de légalité et le trésorier-payeur
- Gérer les litiges en cours d'exécution
- Gérer la fin administrative d'un marché public et son archivage

ÉTUDE DE CAS

Application d'une formule de révision des prix

Mettre en place des outils de pilotage

- Gestion des plannings et des rétroplannings
- Reporting des actions menées
- Construction et suivi des tableaux de bord
- La fiche marché et la liste des marchés
- La fiche d'évaluation des fournisseurs
- L'évaluation du marché
- Assister l'acheteur dans sa veille juridique
- Assurer et exploiter la veille juridique
- Sélectionner et diffuser l'information aux services gestionnaires

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de mener à bien les fonctions qui vous incombent grâce à la rédaction de documents conformes à la règle et à la mise en place d'outils de suivi



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS • 23-25 mai 2016
• 26-28 septembre 2016
• 6-8 décembre 2016

Code : 6816211

Tarif : 1 400 € net (non assujettis)
1 400 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats

Un cadre d'action bien défini pour un traitement optimal de ses besoins

La politique d'achats consiste à formaliser les axes de contribution de la fonction achats à la performance globale de l'organisme pour assurer ses missions et ses activités. La définition d'une politique d'achats est un préalable indispensable pour organiser la fonction achats et orienter la valeur ajoutée du processus achat vers les résultats escomptés. La stratégie d'achats a pour rôle essentiel de conférer une réalité à la politique d'achats prédéfinie. Établie dans une logique d'anticipation, elle permet de sélectionner les leviers d'action à mettre en œuvre en vue d'optimiser la mise en adéquation et l'adaptation des besoins d'achats de l'organisme avec les possibilités offertes par le marché fournisseur.

Public

Cadres et responsables des services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques et acheteurs experts chargés d'élaborer et de faire appliquer la politique et les stratégies achats dans le traitement des achats

Prérequis

Avoir des notions sur les techniques et les pratiques d'achats

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

Objectifs

- Définir les axes de performance et les leviers à mettre en œuvre en vue de satisfaire les besoins dans des conditions optimales de sécurité juridique et d'efficacité économique
- Donner un cadre et une cohérence à l'action dans l'organisation et le traitement des achats
- Assurer le pilotage et le contrôle des achats sur la base d'éléments de politique et de stratégie d'achats prédéfinis et d'objectifs associés

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Quiz amont

Appréhender les notions de politique et de stratégie d'achats

- Distinguer les notions de politique et de stratégie d'achats
- Définir les principes et les règles liés à la définition d'une politique d'achats
- Positionner la stratégie d'achats dans le processus achat
- Concevoir la stratégie d'achats comme outil
- Assurer la cohérence entre la politique et les stratégies d'achats

Établir les fondements de la politique d'achats

- Positionner le processus achat dans son environnement interne
- Évaluer la valeur ajoutée dans les phases-clés du processus achat
- Le rôle et la contribution des acteurs du processus achat
- L'organisation et les procédures de la fonction achats
- Les moyens et les ressources de la fonction achats
- Les coûts et les délais internes liés au processus d'acquisition
- Déterminer l'activité et les modalités de gestion des achats
- Identifier les contraintes et les risques liés aux achats
- Représenter et analyser le portefeuille des achats
- Le mode de pilotage et de contrôle de la fonction achats

- Établir le diagnostic fonctionnel et opérationnel de la fonction achats
- Définir les axes d'amélioration et le plan de progrès des achats

ÉTUDE DE CAS

Analyse de la valeur ajoutée dans le processus achat

2^e jour

Formaliser la politique d'achats

- Définir les éléments de politique d'achats
- Assurer la cohérence et la pertinence des éléments de politique d'achats
- Fixer les objectifs et les indicateurs associés aux éléments de politique d'achats
- Construire et valider le plan d'action

ÉTUDE DE CAS

Identification et formalisation d'éléments de politique d'achats

Assurer la mise en œuvre de la politique d'achats

- Décliner la politique d'achats
- Intégrer les éléments de politique d'achats dans le tableau de bord
- Contrôler la mise en œuvre de la politique d'achats dans le traitement des besoins d'achats
- Mesurer la performance obtenue dans la satisfaction des besoins

- Assurer la communication interne et externe sur la politique d'achats
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives

3^e jour

Établir les fondements des stratégies d'achats

- Élaborer la segmentation des achats
- Mettre en œuvre une gestion rationnelle et programmée des achats
- Procéder à l'analyse méthodique
- Intégrer les éléments de la politique d'achats
- Identifier les possibilités offertes par la réglementation des marchés publics
- Établir le diagnostic stratégique des achats du segment
- Identifier et caractériser les leviers d'achat à mettre en œuvre

ÉTUDE DE CAS

Réalisation de matrices d'évaluation des contraintes et des risques liés aux achats

Formaliser les stratégies d'achats

- Choisir les leviers d'action à mettre en œuvre
- Définir et formaliser les éléments de la stratégie d'achats du segment
- Fixer les objectifs de la stratégie d'achat du segment

- Proposer et faire valider la fiche de démarche contractuelle

ÉTUDE DE CAS

Formalisation d'une stratégie d'achats

Assurer la mise en œuvre des stratégies d'achats

- Décliner les éléments de la stratégie d'achats dans le processus achat
- Contrôler la mise en œuvre de la stratégie d'achats dans le traitement des besoins d'achats
- Intégrer les éléments de la stratégie d'achats dans le tableau de bord
- Mesurer et évaluer les résultats obtenus dans la satisfaction des besoins
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives
- Assurer le retour d'expérience pour ajuster la stratégie d'achats en fonction des résultats obtenus

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de contribuer à l'ingénierie d'achats en proposant une politique d'achats adaptée et en mettant en œuvre des stratégies d'achats appropriés aux différents types d'achats de votre organisme



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 17-18 mai 2016
• 21-22 septembre 2016
• 8-9 décembre 2016

LYON • 23-24 mai 2016
• 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816136

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats
(code 6816211) page 198

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

20 leviers pour des achats performants

Optimiser sa stratégie d'achats pour générer des gains

L'amélioration de la performance de l'achat public à travers la mise en place de stratégies d'achats doit permettre d'atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs avérés. Pour ce faire, il est particulièrement important que les politiques d'achats soient fondées sur des leviers d'achats performants afin de permettre un gain de prix, de qualité pour un pilotage optimal et une maîtrise de la consommation.

Public

Responsables achats, managers et cadres des services achats-marchés soucieux d'acquérir des leviers efficaces pour optimiser leurs achats

Prérequis

Maîtriser la réglementation générale des marchés publics et connaître les étapes clés d'une politique achats

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

Objectifs

- Recourir à des moyens d'actions structurants pour le traitement des besoins d'achats
- Rechercher et développer la création de valeur dans le processus achat
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins

Approche pédagogique

- Études de cas



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un acheteur et j'identifie des leviers de performance permettant de générer des gains d'achats pour mon administration.

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Quiz amont

4 leviers pour mieux organiser le traitement des besoins

- Assurer la planification et la programmation des besoins d'achats
- Rationaliser et standardiser les besoins et leurs modalités de traitement
- Obtenir des économies d'échelle par la mutualisation et le regroupement des besoins
- Externaliser le traitement des achats simples pour optimiser les achats stratégiques

ÉTUDE DE CAS sur les risques d'externalisation et le choix des achats simples**4 leviers pour mettre en adéquation les besoins avec les possibilités du marché fournisseur**

- Prospector et recueillir les données utiles sur le marché fournisseur
- Analyser et caractériser les besoins et le marché fournisseur
- Procéder à l'analyse et à l'expression fonctionnelles des besoins
- Intégrer le développement durable dans le traitement des besoins

ÉTUDE DE CAS sur le choix des informations utiles du marché fournisseur afin de mesurer leur impact sur ses achats**4 leviers pour optimiser les offres des fournisseurs ou des candidats**

- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offres
- Recourir au coût global pour l'évaluation des offres
- Choisir des modalités judicieuses pour allotir, organiser et structurer la commande
- Assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence

2^e jour**4 leviers pour assurer une contractualisation efficace**

- Assurer la maîtrise des risques liés à l'achat dans les clauses contractuelles
- Définir les règles et les éléments d'une négociation efficace
- Concilier les enjeux de régularité et d'efficacité de la procédure d'achat
- Définir et surveiller les points clés de l'exécution des contrats d'achat

ÉTUDE DE CAS sur les matrices d'évaluation des risques et leurs effets sur les clauses de ses marchés**4 leviers pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat**

- Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs dans la satisfaction des besoins
- Optimiser les coûts et les délais liés au traitement des besoins d'achat
- Optimiser l'emploi des ressources et l'organisation de la fonction achats
- Mettre en œuvre un véritable pilotage de la performance des achats

ÉTUDE DE CAS sur les indicateurs pertinents d'un tableau de bord afin d'évaluer la performance des fournisseurs et les points d'amélioration

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de recourir à chacun des leviers pour assurer des achats efficaces, qualitatifs et économiquement performants

Les achats innovants

Intégrer l'innovation dans les différentes étapes de vos achats

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 10 mai 2016
• 12 décembre 2016

Code : 6816198

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs publics, managers d'un service achats publics, prescripteurs et tout autre agent participant au processus d'un achat public

Prérequis

Connaître la réglementation générale des marchés publics

Objectifs

- Comprendre la démarche d'achat innovant
- Être en capacité de la mettre en œuvre
- Adapter ces orientations aux besoins de son organisation
- Piloter le processus au sein de son organisation d'achats

Programme

La mise en œuvre des achats innovants

- Les acteurs du processus
- Le rôle des acheteurs

Mettre en place les conditions optimales à la réalisation d'un achat innovant

- Le binôme acheteur-prescripteur

ÉTUDE DE CAS

Jeu de rôles acheteur/prescripteur à partir d'un besoin « simple » et d'un besoin complexe

- La connaissance de l'offre fournisseur
- Le sourcing
- Les nouvelles normes
 - la formalisation
 - open source/open data
 - le partage des données publiques
- Les solutions innovantes
- Être clair sur la façon d'acheter
 - la nomenclature
 - les programmes d'achats
 - les intentions d'achats
- Les limites de l'exercice
 - la déontologie
 - être le plus en amont possible

- Faciliter les candidatures
 - l'allotissement (exercice pratique : montrer l'importance de l'allotissement et ses conséquences, problématique des marchés de facility management, multi-techniques, multi-services)
 - la sous-traitance
 - les exigences : plafonnement du CA minimum
 - simplifier, faciliter : le dispositif MPS (Marché Public Simplifié)

Faire du cahier des charges une pièce maîtresse dans l'achat innovant

- Spécifications techniques
- Spécifications de performance
- L'analyse fonctionnelle
- Bien identifier les vraies contraintes
- Phase de vie des produits
- Mettre de la souplesse

Promouvoir des offres innovantes

- Les variantes
- Introduire le critère innovation dans les critères d'analyse des offres
- L'offre la plus performante

Utiliser les procédures marchés publics propices à l'innovation

- Le partenariat d'innovation
- Les concours
- Les achats exclus du champ d'application de la réglementation des marchés publics
- Les procédures négociées
- Les achats publics avant commercialisation
- La pratique et les risques de remise en concurrence

Définir des clauses de financement et un suivi d'exécution adaptés à l'achat innovant

- Régime particulier des avances
- Primes à l'innovation
- La prise en compte de l'innovation en cours d'exécution du contrat
- Cas du CCAG/MI
- Le partage des résultats
- Les revues de contrat et le pilotage contractuel

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'élaborer un cahier des charges intégrant l'innovation



PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 13 mai 2016
• 19 octobre 2016

Code : 6816231

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Acheteurs, cadres des services achats
et prescripteurs

Prérequis

Connaissance des règles élémentaires
de la réglementation des marchés publics
relatives à l'identification et à la définition des
besoins, à la mise en œuvre des procédures
(types et délais) et des actes d'achat

Objectifs

- Identifier les profils fournisseurs
en fonction de ses achats
- Utiliser les méthodes d'identification des
nouvelles sources d'approvisionnements
- Référencer les fournisseurs cibles

Sourcer ses fournisseurs

De l'identification du besoin au choix de ses fournisseurs

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

Programme

**L'impact du décret
d'application de l'ordonnance
du 23 juillet 2015 sur le
sourcing**

Identifier ses besoins dans le but d'un référencement efficace

- Construire son cahier des charges
pour optimiser la recherche des
fournisseurs
- Découvrir et utiliser les matrices
de responsabilité (RACI)

Élaborer les segmentations fournisseurs

- Identifier les contributions
stratégiques des fournisseurs
- Définir les profils cibles des
fournisseurs à rechercher
- Analyser ces attentes en fonction
du cycle de vie des produits

Utiliser les méthodes d'identification de nouvelles sources

- Identifier, adapter et suivre
ses objectifs
- Connaître son marché
en appliquant les processus
de marketing d'achats
- le diagramme de Porter
- le SWOT
- Repérer les sources d'informations
à disposition
- Trier et analyser l'information

ÉTUDE DE CAS Identifier de nouvelles sources d'approvisionnements dans le cadre d'un besoin connu et maîtrisé

Référencer les nouveaux fournisseurs

- Mettre en place des RFI
- Mener les audits nécessaires
pour optimiser les futures
collaborations

ÉTUDE DE CAS Réaliser une grille d'audit

- Déterminer et appliquer
les critères de sélection
- Suivre les fournisseurs
nouvellement référencés

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de
concevoir et conduire une
étude du marché fournisseurs,
d'élaborer les processus de
marketing achats en respect de
la stratégie d'achats, de valoriser
l'identification de tous les acteurs
du marché dans un objectif
d'optimisation de vos achats

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

ACP CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

Nos solutions pour vous accompagner

une offre d'audit, conseil et assistance pour gagner en maturité !

■ Évaluer et optimiser sa fonction achats

- Quelle est la cartographie des achats traités par la fonction achats de votre organisme ?
- Quel est le niveau actuel de maturité et de performance de la fonction achats de votre organisme ?

■ Professionnaliser sa fonction achats

- Les métiers des acteurs intervenant dans le processus achats de votre organisme sont-ils définis dans le cadre d'un référentiel organisationnel ?
- Tous les acteurs intervenant dans le processus achats sont-ils en possession d'une fiche de poste définissant leur rôle et leur contribution à la fonction achats de votre organisme ?

■ Mettre en place sa politique et ses stratégies d'achats

- Quels sont les éléments de la politique d'achats qui doivent être intégrés dans le traitement des besoins d'achats de votre organisme ?
- Votre organisme dispose-t-il d'un programme d'achats structuré en familles et segments d'achats, régulièrement mis à jour ?

■ Repenser l'organisation de sa fonction achats

- Quel est l'impact en termes de coût et de délai de la fonction achats sur les activités et le budget de votre organisme ?
- La production et la productivité de la fonction achats de votre organisme sont-elles satisfaisantes au regard des ressources affectées et des coûts de fonctionnement générés ?

■ Faire progresser sa fonction achats

- Quels sont les axes de progrès et de création de valeur qu'il faut développer dans le processus achats pour améliorer a performance de la fonction achats de votre organisme ?
- Comment sont formalisées et suivies les actions de progrès de la fonction achats de votre organisme ?



Les enjeux actuels

- Mettre en place une fonction d'achat efficiente
- Accompagner le changement
- Disposer d'outils adaptés

Les problématiques auxquelles vous êtes confrontés

- Manque de planification et prévision des achats
- Manque de synergie entre les personnels administratifs, techniques et juridiques
- Mauvaise définition des besoins engendrant des problèmes d'exécution ou de sur-qualité...

Réalisée dans vos locaux par nos consultants, experts reconnus pour leur expérience dans l'organisation et le management de la fonction achats...

Pour un retour sur investissements : gains financiers !

Nos déploiements : ils nous ont fait confiance en 2015

- **VOSGELIS**
Rédaction de la politique achats de l'établissement
- **EHPAD de Moselle**
Assistance pour l'achat d'un logiciel de gestion de l'établissement
- **Opéra de Rouen**
Réorganisation des acteurs de l'achat de l'établissement : corédaction d'un guide de référence interne et définition d'outils de pilotage opérationnels des marchés
- **Ville de Bourg-La-Reine**
Accompagnement à la rédaction de la nomenclature achat de la ville

Devis sur demande au
01 53 94 74 96
ou par email :
intra@acpformation.fr



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 1^{er}-2 juin 2016
• 15-16 novembre 2016

Code : 6816224

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Gérer les défaillances d'une société
(code 6816189) page 132

Analyse des comptes d'entreprises et bilans

Sécuriser le choix de ses partenaires avant de contracter

Le nombre d'entreprises faisant faillite a fortement progressé ces dernières années. Or, la défaillance financière d'un fournisseur peut avoir des conséquences lourdes pour les acteurs publics ayant passé un marché avec lui. Il est donc primordial d'étudier en amont les garanties financières apportées par les entreprises avec lesquelles on envisage de contracter pour sécuriser le bon déroulement d'un marché.

Public

Acheteurs publics, prescripteurs ou toute autre personne amenée à analyser les candidatures des entreprises aux marchés publics ou à contracter avec des entreprises du secteur privé, et donc à étudier leur santé financière

Prérequis

Être confronté à la nécessité de vérifier la santé financière d'une entreprise du secteur privé

Objectifs

- Maîtriser les concepts clés et le vocabulaire financier
- Évaluer la situation financière de l'entreprise candidate à un marché public
- Approfondir les analyses relatives aux garanties financières présentées par les entreprises candidates aux marchés publics

Approche pédagogique

- Études de cas sur la base d'un cas fil rouge

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Situer l'entreprise dans son environnement économique

- Cerner l'environnement de l'entreprise : les partenaires économiques et financiers (investisseurs, banques...) et les facteurs de compétitivité
- Identifier et analyser les contraintes de l'entreprise : contraintes de financement, contraintes liées au marché, exigences des actionnaires

Savoir lire les documents financiers

- Bilan, compte de résultat, annexe et tableau des flux de trésorerie : définition des postes
- Apprécier leurs rôles respectifs et les interactions dans la gestion financière de l'entreprise
- Les grands principes comptables : approche emplois-ressources, prudence, bonne information...
- Comptes consolidés / comptes sociaux : la logique et les différentes méthodes de consolidation des comptes

- PCG et normes IFRS : principales divergences

ÉTUDE DE CAS

Quiz

Cas fil rouge : élaborer le compte de résultat et le bilan simplifié d'une société

Analyser les données du bilan

- Besoin en Fonds de Roulement (BFR), fonds de roulement et trésorerie : les équilibres structurels du bilan
- Savoir à quoi ils correspondent et les calculer
- Les informations à en déduire, l'importance de la gestion des stocks et du crédit client

ÉTUDE DE CAS

Quiz

Cas fil rouge : calculer le FR, le BFR et la trésorerie nette, analyser leur variation

2^e jour

Exploiter les informations du compte de résultat

- Les soldes intermédiaires de gestion : valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat net...
- La rentabilité : charges directes et indirectes, coûts fixes et coûts variables, seuil de rentabilité, flexibilité et point mort
- Effet de levier et effet ciseau
- Les informations à en déduire sur la performance financière de l'entreprise

ÉTUDE DE CAS

Quiz

Cas fil rouge : calculer les soldes intermédiaires de gestion, les analyser

Utiliser le tableau de flux de trésorerie

- Les flux dégagés par l'activité : les flux de trésorerie d'exploitation, MBA, CAF et variation du BFR
- Les flux d'investissements et de financement, le Free Cash Flow

ÉTUDE DE CAS

Quiz

Cas fil rouge : exploiter le tableau de flux de trésorerie

Identifier et interpréter les principaux ratios financiers

ÉTUDES DE CAS

Cas fil rouge : calculer et interpréter les ratios clés

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les concepts clés et le vocabulaire financier, et vous serez capable d'exploiter les états financiers d'une entreprise privée dans le cadre de l'évaluation de ses garanties financières



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 10-11 mai 2016
• 8-9 novembre 2016

Code : 6816122

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

L'analyse économique des coûts dans les marchés publics

Acquérir une démarche en coût global

Les exigences formulées au stade de l'analyse du besoin nécessitent, dans un souci d'efficacité et d'efficacités, une maîtrise des conditions juridiques, pratiques mais surtout économiques. La phase d'analyse des offres, quant à elle, grâce à une décomposition des coûts, doit permettre de faire ressortir les différences qui expliciteront les offres financières. C'est pourquoi l'analyse des coûts constitue l'une des composantes incontournables pour optimiser son achat en coût global.

Public

Tout agent participant au processus d'un achat ou d'un marché, cadres ou responsables mettant en place une organisation d'une cellule marchés ou achats

Prérequis

Connaître la réglementation générale et maîtriser l'analyse fonctionnelle du besoin

Objectifs

- Maîtriser les différentes composantes du coût d'un achat en tenant compte de l'analyse du besoin et du cycle de vie dans un objectif de coût global
- Réaliser des achats économiquement performants
- Analyser la structure des coûts d'achat dans la perspective de leur réduction

Approche pédagogique

- Études de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour

Quiz amont

Connaître les composantes de prix d'un achat

- Les coûts de revient
 - les coûts directs et indirects
 - les coûts induits selon le cycle de vie
 - les coûts d'acquisition
 - les coûts de possession
 - les coûts d'utilisation
 - le coût global selon le niveau d'analyse et de besoin
- L'évaluation des coûts et leur réduction

Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges

- La détection des coûts inutiles
- Les fonctions non demandées
- Les fonctions demandées non satisfaites

2^e jour**Éléments d'analyse des bilans des fournisseurs**

- L'apport des bilans financiers
- Le benchmark sur les marchés précédents
- Les éléments liés aux bilans des fournisseurs en vue de la négociation
 - structure globale du bilan
 - l'analyse approfondie du compte de résultat permettant à l'acheteur de négocier les marges du fournisseur
- Décomposition du prix de l'offre d'un fournisseur
 - principe
 - fournitures
 - main-d'œuvre
 - calcul du nombre d'heures travaillées
 - calcul du taux horaire

ÉTUDE DE CAS

Analyser un bilan et identifier les points importants pour l'acheteur

Maîtriser les méthodes d'analyse des coûts et du coût global selon le besoin identifié

- L'analyse de la valeur appliquée aux coûts
 - objet
 - objectifs
 - caractéristiques
 - norme pour l'analyse de la valeur (NF X 50-152, NF X 50-153, EN 1325)
 - démarche générale
 - les acteurs
 - analyse des coûts des fonctions techniques
 - consultation du marché fournisseur

ÉTUDE DE CAS

Application du calcul d'un coût global d'un équipement et comparaison avec le coût d'acquisition

La dégressivité du prix

- Frais fixe / frais variable
- Point mort (seuil de rentabilité)
- Le coût marginal
- L'effet de volume

ÉTUDE DE CAS

Application du calcul d'un coût de revient et de la dégressivité des prix À partir des éléments du compte de résultat des fournisseurs, détermination du taux horaire et du coût journalier Application d'une méthode rapide pour estimer le taux horaire et le coût journalier Application des méthodes d'analyse des prix

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de diagnostiquer les différentes composantes du prix, d'analyser les risques et d'acquiescer une démarche en coût global



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 28-29 juin 2016
• 14-15 novembre 2016

Code : 6816137

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Analyse des besoins et rédaction
du cahier des charges - Niveau 2**

(code 6816018) page 108

Analyser et évaluer la performance des fournisseurs

Mettre en place un plan de progrès fournisseurs

L'analyse des fournisseurs est un levier incontournable en termes de performance achat, leur évaluation est un gage d'une stratégie achats aboutie. Grâce à l'élaboration d'un plan de progrès avec vos principaux fournisseurs, vous pourrez mieux évaluer leur performance et établir un plan d'action intégrant les conditions de la réussite de votre partenariat.

Public

Acheteurs, cadres des services achats et prescripteurs

Prérequis

Connaissance des règles élémentaires de la réglementation des marchés publics relatives à l'identification et à la définition des besoins, à la mise en œuvre des procédures (types et délais) et des actes d'achat

Objectifs

- Identifier les indicateurs d'achat performants à mettre en œuvre dans le plan de progrès
- Inscrire le processus d'acquisition dans le cadre d'une stratégie étudiée et concertée, formalisée et approuvée
- Établir un plan d'action

Approche pédagogique

- Études de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour

Quiz amont

Cibler la mise en œuvre d'un plan de progrès

- Le lien avec la politique achats de l'administration
- L'enjeu selon la segmentation des achats et l'objet du marché
- Identifier les fournisseurs cibles

Mettre en place un plan de progrès fournisseurs

- Définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs à atteindre
- S'engager sur de axes d'amélioration pour le fournisseur et le pouvoir adjudicateur
- Identifier les principaux jalons et les délais de mise en œuvre

ÉTUDE DE CAS

Formalisation d'un plan de progrès à partir d'un DCE : définition des objectifs et des indicateurs en permettant le suivi

2^e jour

Gérer la relation fournisseurs et leur évaluation

- Identifier la nature et l'étendue des écarts entre les résultats obtenus par le titulaire dans l'exécution du marché et les obligations contractuelles préalablement définies
- Évaluer l'impact de ces écarts au regard des critères de choix des offres utilisées dans la procédure et des principes fondamentaux définis par la réglementation des marchés publics

Mesurer la performance obtenue par le fournisseur dans l'exécution du marché pour chacun des critères préalablement définis au regard des obligations contractuelles correspondantes

- Comparer les résultats de l'évaluation avec l'analyse de risque initiale
- Analyser le fonctionnement des clauses du marché
- Mesurer le niveau de satisfaction du besoin au stade des utilisateurs/clients au regard des biens ou des prestations mis à disposition
- Évaluer le coût de mise à disposition et/ou le coût global
- Établir les grilles d'analyse et procéder au recueil des données

ÉTUDE DE CAS

Mise en œuvre d'une grille d'évaluation permettant d'établir un référentiel des indicateurs d'écarts et de dysfonctionnements

- Déterminer et valoriser les écarts
- Assurer et gérer le retour d'expérience des anomalies et dysfonctionnements constatés
- Assurer la collecte, la gestion, la traçabilité et la communication des informations

ÉTUDE DE CAS

Préparation de la revue de performance

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de définir un plan de progrès fournisseurs et d'en animer la réalisation

La maîtrise des risques liés aux achats

Prévenir les risques économiques, organisationnels et juridiques

À jour de l'ordonnance
du 23/07/2015 et de son décret
d'application

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 28-29 juin 2016
• 17-18 novembre 2016

Code : 6816204

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Cadres et acheteurs des services achats ou marchés désireux d'approfondir le suivi de leurs activités et d'optimiser le suivi de l'activité et de limiter les risques

Prérequis

Connaître les principes généraux des marchés publics et le processus achat

Objectifs

- Identifier les principaux risques liés à l'achat public : économiques, organisationnels, juridiques
- Déterminer les actions à mettre en œuvre pour éviter les risques
- Mettre en place des outils afin de suivre les risques majeurs identifiés

1^{er} jour

Rappel des grands principes et définition

- Les 3 grands principes de l'achat public : liberté d'accès à la commande publique, égalité de traitement entre les candidats, transparence des procédures
- Les objectifs de l'acheteur

Identifier les différents types de risques liés aux achats et leur impact

- Intégrer la gestion des risques liés aux achats
- Définir la notion de risque (économique, juridique, organisationnel...)
- Identifier les facteurs de risques

Identifier les risques juridiques

- Les recours précontentieux
- Les référés administratif, précontractuel, contractuel, suspension
- Le recours pour excès de pouvoir
- Le recours de plein contentieux
- Le référé injonction

Appréhender le risque pénal

- La prise illégale d'intérêts
- Le délit de favoritisme
- Le prêt illégal de main-d'œuvre et marchandage
- Le faux
- La corruption passive et active

- Le trafic d'influence, le recel

Gérer le risque financier

ÉTUDE DE CAS

Mise au point d'une grille d'identification des risques liés aux achats, définition des actions à mettre en œuvre, planning, objectifs

Identifier les risques liés à la définition du besoin

QUIZ d'étape interactif entre le formateur et les participants

2^e jour

Maîtriser les risques liés à l'étude du marché fournisseurs

Appréhender les risques liés à la stratégie d'achats

- Étude des différents montages contractuels
- Le recours abusif à certaines procédures
- La computation des seuils
- L'allotissement

Gérer les risques lors de la rédaction du DCE et l'AAPC

Maîtriser les risques inhérents à l'analyse des candidatures et des offres

Éviter les risques lors de la notification

Identifier les risques lors de l'exécution du marché

Focus sur la jurisprudence

Suivre l'activité du service achats

- La cartographie des achats
- La gestion des risques
- Définir des tableaux de bord
- D'autres pistes pour suivre et limiter les risques

OUTILS d'évaluation des risques liés à l'achat et de leur impact

ÉTUDE DE CAS

Réalisation d'un tableau de bord selon les risques majeurs identifiés au premier cas pratique : les indicateurs, la représentation graphique, l'élaboration et le suivi

À l'issue de la formation,

vous serez capable de maîtriser les différents risques à chaque étape du processus achat et de mettre en place des actions correctives permettant de les éviter



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 21-22 juin 2016
• 8-9 décembre 2016

Code : 6816139

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Voir page 18

Public

Cadres amenés à assurer le pilotage de l'exécution des marchés publics

Prérequis

Connaître le cadre réglementaire de l'exécution des marchés publics ou avoir suivi la formation « Optimiser le suivi administratif et financier des marchés publics » page 124

Objectifs

- Comprendre les principaux enjeux du pilotage de l'exécution des achats publics
- Mettre en place des outils de pilotage de l'exécution de vos marchés
- Assurer une gestion efficace de vos marchés

Piloter l'exécution des achats publics

Méthodes et outils pour une gestion efficace

1^{er} jour

Quiz amont

S'approprier les pièces à étudier

- Les pièces de référence (CCAP, CCTP, référence au CCAG applicable le cas échéant, mémoire technique...)
- Les pièces de suivi en cours d'exécution : avenant, ordre de service...
- Piloter en mode projet

Identifier les clauses clés guidant l'exécution des marchés publics

- Durée du marché
- Prix
 - prix ferme, actualisable, révisable et provisoire
 - formule de variation
- Opérations de vérification : vérification, garantie, délais...
- Règlements
- Pénalités
- Résiliation

Prendre en compte l'impact des différentes formes de marchés sur le suivi d'exécution

- Les marchés à bons de commande
- Les accords-cadres et les marchés subséquents

2^e jour

- Les marchés multi-opérateurs
- La stratégie du choix du prestataire et son impact
- Le phasage et les tranches
- La gestion des marchés complémentaires

ÉTUDE DE CAS

Lecture, analyse et identification des clauses clés d'un marché

Préparer le bon pilotage de l'exécution de vos marchés

- Définir le rôle et la finalité du pilotage de l'exécution des achats
- Définir les acteurs du pilotage, leur rôle et leur contribution
- Impliquer chacun des acteurs dans le suivi des achats, coordonner et planifier leur intervention
- Définir les moyens et l'organisation du suivi des achats
- Mettre en place des outils partagés avec les prestataires
- Programmer les différentes étapes du contrôle en lien avec les différentes phases de l'exécution

Mettre en œuvre le pilotage de l'exécution de ses marchés

- Identifier les paramètres financiers et quantitatifs à suivre
- Mettre en place les indicateurs de suivi visant à identifier les incidents d'exécution, à évaluer la qualité des prestations, à évaluer et comparer les fournisseurs
- Élaborer le tableau de bord du pilotage de l'exécution des achats
- Organiser et planifier le pilotage
- Évaluer et contrôler la performance obtenue à travers l'exécution des marchés
- Assurer le reporting
- Tirer profit des incidents d'exécution et définir les axes de progrès sur le plan financier et qualitatif

ÉTUDE DE CAS

Préparation du tableau de bord de pilotage de l'exécution des achats

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de mettre en place un pilotage optimum du suivi d'exécution de vos marchés grâce à la mise en place d'outils opérationnels



PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 15-16 juin 2016
• 17-18 octobre 2016

Code : 6816022

Tarif : 1 080 € net (non assujettis)
1 080 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Faire du tableau de bord de ses achats un référentiel de performance

Élaborer des indicateurs pertinents pour ses achats

Le tableau de bord achats permet de suivre l'évolution d'une activité, de constater les écarts avec les prévisions et les objectifs et d'apporter les correctifs nécessaires. Véritable levier d'ajustement, le tableau de bord est l'outil indispensable pour piloter efficacement le service achats-marchés. Sa bonne utilisation va générer de la valeur et va permettre de dégager les priorités pour la mise en œuvre de la politique d'achats de chaque institution.

Public

Responsables des services achats, acheteurs et gestionnaires des services logistiques, contrôleurs de gestion. Toute personne ayant à suivre l'évolution d'une activité achats

Prérequis

Avoir des notions sur les pratiques d'achats

Objectifs

- Savoir mesurer l'activité et la performance des achats
- Savoir construire, choisir, suivre et présenter simplement des indicateurs pertinents
- Être capable de prendre les mesures adaptées en fonction des résultats constatés
- Pouvoir identifier les actions prioritaires à entreprendre

Approche pédagogique

- Différentes études de cas proposées au cours de la formation sous forme d'ateliers

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera
dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour**Quiz amont****Identifier les enjeux du tableau de bord**

- Éléments de définition : performance, tableaux de bord et indicateurs
- Le triangle et le carré de la performance
- Les différents niveaux de tableaux de bord de la fonction achats
- Les apports des tableaux de bord

Concevoir et choisir les indicateurs et tableaux de bord de l'achat

- Les typologies d'indicateurs
- Méthode d'élaboration et de sélection des indicateurs
- La fiche de caractérisation d'un indicateur
- Choisir les représentations graphiques adaptées

ATELIER PRATIQUE**Construire des indicateurs**2^e jour**Le pilotage de la performance économique**

- Déterminer les zones d'enjeux, identifier les leviers et fixer les objectifs de gains
- Mesurer les gains achats
- Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche de gains achats

ÉTUDE DE CAS**Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche de gains achats****Piloter la performance du processus et mettre les risques sous contrôle**

- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord
- Élaborer un tableau de bord de management du processus achat
- Mesurer les gains de performance du processus
- Analyser les risques de la fonction achats
- Mesurer et mettre sous contrôle les risques

Accroître la valeur créée au profit des clients internes du service achats

- Mesurer la qualité du service rendu aux clients internes

ÉTUDE DE CAS**Analyse d'un questionnaire visant à recueillir les attentes des clients internes et à mesurer leur niveau de satisfaction****Développer la performance des ressources humaines du service achats**

- Combiner les indicateurs d'ambiance et les mesures de comportement
- Piloter la mise en adéquation de vos ressources avec les démarches engagées

Élaborer un tableau de bord aligné sur la stratégie

- Établir un diagnostic de la fonction achats
- Les outils de diagnostic : la matrice FFOM, le diagramme d'Ishikawa et les 5 pourquoi
- Définir des orientations stratégiques et les décliner
- Identifier les facteurs clés de succès
- Déterminer les indicateurs clés de performance
- Les pièges à éviter

ATELIER PRATIQUE**Diagnostic et définition des orientations stratégiques****Identification des facteurs clés de succès****Élaboration d'un tableau de bord du service achats****Évaluer la maturité du service achat**

- Utiliser une matrice de maturité
- Définir un indicateur synthétique de maturité

ÉTUDE DE CAS**Analyse d'une matrice de maturité de la fonction achat à 11 axes****Quiz aval****À l'issue de la formation,**

vous serez capable d'établir un tableau de bord, d'identifier les indicateurs pertinents et d'apprécier l'avantage de son déploiement dans le processus d'un achat performant



EXPERTISE

3 JOURS (21 h)

PARIS • 22-24 juin 2016
• 16-18 novembre 2016

Code : 6816190

Tarif : 1 400 € net (non assujettis)
1 400 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



Une hotline pour répondre
à vos questions



La newsletter ACP :
toute l'actualité et la veille juridique



Le Guide de la Commande
Publique

Évaluer la performance de la fonction achats

Identifier et valoriser les axes de progrès de l'organisation et de l'activité des achats

Les organismes publics sont de plus en plus concernés par la performance de leur fonction achats qui est devenue essentielle pour la maîtrise de leurs dépenses publiques. Être en mesure d'évaluer l'efficacité et la maturité de la fonction achats ainsi que l'efficience de l'organisation et des moyens mis en œuvre est un facteur clé de progrès pour optimiser l'emploi des ressources humaines et financières affectées aux achats publics. Dans un contexte d'optimisation et de meilleure maîtrise de la fonction achats, la mesure de sa performance nécessite de mettre en œuvre des méthodes et des outils d'évaluation appropriés en vue d'établir un diagnostic pertinent et de définir les actions d'amélioration à mettre en œuvre.

Public

Managers, cadres et responsables de services achats et marchés, directeurs et cadres des services juridiques et techniques, cadres responsables du contrôle de gestion

Prérequis

Maîtriser les règles de l'achat public et avoir une mission ou des compétences avérées dans l'organisation et le management de la fonction achats ou avoir suivi la formation « Organiser un service achats publics et le rendre performant » page 188

Objectifs

- Identifier les données représentatives de la performance des achats publics
- Définir et mettre en œuvre les méthodes et les outils d'évaluation de la performance de la fonction achats
- Établir un diagnostic de performance de la fonction achats selon quatre axes d'analyse
- Proposer les actions d'amélioration de la performance de la fonction achats

Approche pédagogique

- Études de cas

Faites appel à un de nos experts qui vous accompagnera dans l'organisation et la maîtrise de vos achats
voir page 204 notre offre « Conseil et accompagnement opérationnel »

1^{er} jour

Quiz amont

Concevoir l'application du concept de l'évaluation fonctionnelle à la fonction achats

- Comprendre la nécessité d'évaluer une fonction pour la piloter
- Définir les composantes d'un modèle d'évaluation fonctionnelle
- Définir les 4 pôles d'évaluation fonctionnelle : activités, compétences, organisation et clients
- Concevoir les indicateurs et le baromètre de la performance d'une fonction
- Concevoir les 4 niveaux de maturité liés à l'évolution de la fonction achats
- Définir les axes majeurs de l'évolution de l'achat public
- Concevoir l'évaluation fonctionnelle comme un outil de maîtrise de la performance des achats
- Concevoir le pilotage de la performance d'une fonction à travers le tableau de bord

Évaluer l'activité des achats de l'organisme

- Définir les composantes et les tâches liées à l'activité des achats
- Identifier et analyser les données et les ratios de gestion liés aux achats
- Construire le référentiel de l'activité des achats

- Élaborer les questionnaires d'évaluation de l'activité des achats
- Évaluer le taux de maîtrise de l'activité des achats

ÉTUDE DE CAS

Évaluer le taux de maîtrise de l'activité des achats

Évaluer les compétences de la fonction achats

- Définir les acteurs et les compétences de la fonction achats
- Construire le référentiel des acteurs et des compétences de la fonction achats
- Élaborer les questionnaires d'évaluation des compétences liées au métier de l'achat
- Évaluer le taux de maîtrise des compétences des acteurs de la fonction achats

ÉTUDE DE CAS

Évaluer le taux de maîtrise des compétences des acteurs de la fonction achats

2^e jour

Évaluer l'organisation, les moyens et les ressources de la fonction achats

- Définir les critères organisationnels de la fonction achats

- Construire le référentiel organisationnel de la fonction achats
- Déterminer les coûts et les délais internes de la fonction achats
- Déterminer les modalités de pilotage et de contrôle de la fonction achats
- Élaborer les questionnaires d'évaluation de l'organisation, des moyens et des ressources de la fonction achats
- Évaluer le taux de support structurel et organisationnel de la fonction achats

ÉTUDE DE CAS

Évaluer le taux de support structurel et organisationnel de la fonction achats

Évaluer la satisfaction des clients de la fonction achats

- Définir les critères de satisfaction des clients de la fonction achats
- Construire le référentiel des clients de la fonction achats
- Élaborer les questionnaires d'évaluation de la satisfaction des clients de la fonction achats
- Évaluer le taux de satisfaction des clients de la fonction achats

ÉTUDE DE CAS

Évaluer le taux de satisfaction des clients de la fonction achats

3^e jour

Évaluer la performance globale de la fonction achats

- Évaluer le statut et le niveau de maturité de la fonction achats
- Construire la synthèse SWOT de la fonction achats à partir des 4 pôles d'évaluation
- Élaborer le baromètre d'évaluation de la performance globale de la fonction achats en 4 dimensions
- Identifier les axes d'amélioration de la performance de la fonction achats
- Définir les objectifs de performance et les indicateurs associés
- Construire le tableau de bord du pilotage de la performance de la fonction achats

ÉTUDE DE CAS

Élaborer le baromètre d'évaluation de la performance globale de la fonction achats

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de définir et de mettre en œuvre des méthodes et des outils permettant d'évaluer le niveau de la performance globale, d'établir un diagnostic et de proposer les actions d'amélioration



Comptabilité et finances publiques

Nouvellement arrivé dans une administration publique, mon objectif était de m'initier à la comptabilité de l'État. L'intervenant a su allier la théorie à la pratique à travers des études de cas. Cette formation m'a permis de mieux comprendre les mécanismes comptables en mode LOLF, de cerner la préparation budgétaire et d'identifier les responsabilités des acteurs.

Olivier R. - Collectivité du centre de la France

Témoignage d'un participant à la formation « L'essentiel de la comptabilité publique de l'État » page 220

Cycle métier : chargé de gestion comptable et financière	46
Cycle métier : auditeur interne	48

COMPTABILITÉ ET GESTION PUBLIQUES

L'essentiel de la comptabilité publique de l'État	220
L'essentiel de la comptabilité territoriale	222
Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières	224
Les régies d'avances et de recettes	225
Les règles budgétaires et comptables dans le cadre de la LOLF	226
Engagement et suivi financier des marchés avec CHORUS	227
L'essentiel du contrôle interne comptable	228
L'essentiel de la comptabilité analytique	229
Les fondamentaux de l'analyse financière	230
Tableau de bord de gestion budgétaire et financière	231
Contrôle de gestion dans le secteur public	232
Suivi budgétaire	233
L'essentiel du contrôle interne budgétaire	234
Contrôle et audit internes	235
Nouveau Synergie audit interne contrôle interne	236

FINANCES PUBLIQUES

Finances de l'État en mode LOLF	238
Les finances locales pour non-financiers	239
La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP	240
Le pilotage budgétaire	241
Préparation et négociation budgétaires	242
Évaluer et améliorer la performance de l'action publique	243
Nouveau Piloter les ressources humaines	244



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.



INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 27-28 juin 2016
• 9-10 novembre 2016

Code : 6816012

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

L'essentiel de la comptabilité publique de l'État

Acquérir les méthodes budgétaires et comptables optimales

La comptabilité publique est à la fois un vecteur d'information et un support de contrôle de l'utilisation des fonds publics. Son évolution, avec notamment l'introduction de la gestion budgétaire par objectif, rendent indispensables la connaissance et la compréhension de ses règles.

La LOLF aidant, les enjeux sont de taille : améliorer la qualité des comptes tout en garantissant la transparence financière et comptable.

Public

État

Agents des services comptables et budgétaires, responsables et cadres de services marchés
Toute personne souhaitant connaître les principes et les pratiques de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires et/ou comptables de l'État

Objectifs

- Connaître les principes de fonctionnement de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF et du décret n° 2012-1246 du 07/11/2012 relatif à la gestion budgétaire et à la comptable publique
- Maîtriser les relations ordonnateurs-comptables
- Appréhender les différents contrôles exercés sur la comptabilité et le budget

Approche pédagogique

- Études de cas

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Rappeler les éléments essentiels de la loi organique relative aux lois de finances du 01/08/2001

- Présentation des lois de finances et du budget de l'État
- Les grands principes d'organisation des finances publiques d'un État
- Les principes d'annualité, d'unité, d'universalité, de spécialité, d'équilibre et de sincérité et leurs principales dérogations
- Les différentes catégories de lois de finances
- L'élaboration et le vote des lois de finances
 - rôles respectifs du Parlement, du Gouvernement et du Conseil constitutionnel
 - le cercle vertueux instauré par la LOLF

Maîtriser les règles de gestion budgétaire

- Les règles de gestion des crédits budgétaires (AE et CP)
- Présentation des gestionnaires de crédit (responsables de programme et de budget opérationnel de programme)
- La nomenclature budgétaire
 - par destination (missions, programmes et actions)
 - et par nature de dépense (titres)
- Les différentes catégories de crédits budgétaires
 - les Autorisations d'Engagement (AE) et les Crédits de Paiement (CP)
- La mesure de la performance des dépenses publiques

ÉTUDE DE CAS

Écriture comptable dans le cadre d'une gestion en AE/CP

2^e jour

Préparer et exécuter son budget

- Le principe d'unité de caisse, de rattachement à l'exercice et de prudence
- Les principales méthodes de prévisions budgétaires
 - la méthode base zéro (justification des crédits au premier euro)
- Le principe de séparation des ordonnateurs et des comptables
 - la phase administrative des dépenses et des recettes relevant des ordonnateurs
 - la phase comptable de la dépense relevant de la responsabilité des comptables
- Le principe de sincérité comptable

ÉTUDE DE CAS sur les différents scénarios pouvant justifier une gestion de fait

Appréhender les contrôles obligatoires d'exécution budgétaire et comptable

- La comptabilisation des dépenses et des recettes
 - la comptabilité budgétaire
 - la comptabilité générale
 - la comptabilité d'analyse des coûts budgétaires
- Les contrôles internes à l'administration
 - le rôle des contrôleurs budgétaires - comptables ministériels
 - les modalités de contrôle des comptables publics
- Les contrôles externes
 - la certification des comptes de l'État par la Cour des comptes
 - les contrôles des juridictions financières

QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES d'autocontrôle des acquis

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les règles budgétaires et comptables inhérentes au budget élaboré en mode LOLF pour une exécution dans le respect des règles de la comptabilité publique

L'essentiel de la comptabilité territoriale

Appréhender les principes des instructions comptables territoriales

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 juin 2016
• 1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816146

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

La comptabilité publique est à la fois un vecteur d'information et un support de contrôle de l'utilisation des fonds publics. Son évolution, avec notamment l'introduction de la gestion budgétaire par objectif, rendent indispensables la connaissance et la compréhension de ses règles.

Public

Collectivités territoriales
Directions des finances, agents comptables ou toute personne souhaitant acquérir cette compétence

Prérequis

Avoir des notions de base en comptabilité territoriale

Approche Pédagogique

- Exercices d'application

Objectifs

- Connaître les principes de fonctionnement de la comptabilité publique et de la gestion budgétaire
- Appréhender les différents contrôles exercés sur la comptabilité et le budget
- Maîtriser l'environnement, le fonctionnement et les règles applicables aux budgets territoriaux
- Établir le lien entre les aspects législatifs et réglementaires et la gestion quotidienne du budget par les différents acteurs internes et externes de sa collectivité

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Introduction

- Les enjeux de la comptabilité territoriale dans un contexte financier contraint

Comprendre les principales recettes et dépenses des collectivités territoriales

- Les principales recettes et dépenses de fonctionnement
- L'investissement des collectivités et les modalités de financement
- Les réformes en cours et leurs impacts financiers

Lire les documents budgétaires et comptables de la collectivité

- L'articulation entre les documents budgétaires : budget primitif, décisions modificatives, budget supplémentaire, compte administratif
- Le calendrier budgétaire

Maîtriser les principes budgétaires applicables aux collectivités

- Principes d'antériorité, d'unité, de spécialité, d'annualité, d'universalité, d'équilibre

EXERCICES D'APPLICATION**Quizz introductif****CAS PRATIQUE**

Découverte des documents budgétaires

CAS PRATIQUE

Mise en pratique du principe d'annualité (journée complémentaire, rattachement des charges et produits à l'exercice, affectation du résultat)

2^e jour**Connaître les principes comptables applicables aux collectivités territoriales et EPCI**

- La séparation de l'ordonnateur et du comptable
- La gestion de fait
- Les régies d'avances et de recettes
- Les principes comptables

Découvrir les comptabilités locales et leurs spécificités

- La comptabilité par nature
- La comptabilité par fonction
- La distinction fonctionnement / investissement : incidences comptables
- Les principales opérations d'ordre : incidences budgétaires

Construire son budget : connaître la préparation, la construction et le vote des budgets locaux

- La mise en forme du budget de la collectivité
- Le débat d'orientation budgétaire et l'adoption du budget
- Les contrôles budgétaires et financiers

EXERCICES D'APPLICATION**CAS PRATIQUE**

Identification de situations de gestion de fait

CAS PRATIQUE

Compréhension du vocabulaire comptable (engagement, liquidation, mandatement...)

CAS PRATIQUE

Distinction fonctionnement / investissement ; distinction opération d'ordre / opération réelle

CAS PRATIQUE

Construction d'un budget synthétique

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les mécanismes comptables et budgétaires liés aux diverses nomenclatures

Cerner les notions essentielles pour piloter son budget

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 30-31 mai 2016
• 17-18 novembre 2016

Code : 6816166

Tarif : 1 190 € net (non assujettis)
1 190 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Directeurs et responsables d'établissement
Chefs de service
Agents responsables de l'établissement
ou du suivi d'un budget et de la comptabilité

Prérequis

Avoir des connaissances de base
en comptabilité ou connaître l'organisation
comptable de son établissement.

Objectifs

- Définir les grands principes de la finance et de la comptabilité hospitalières
- Identifier le fonctionnement des comptes, des recettes et des dépenses
- Réussir à faire face à des insuffisances de crédits

Programme

Cerner les notions de finances et de comptabilité hospitalières

Respecter les règles des dépenses et recettes publiques

- Les grands principes budgétaire et comptable
- Les acteurs : ordonnateur et comptable
- Les notions fondamentales de patrimoine et de bilan
- Les charges et les produits
- Les notions de compte et de compte de résultat
- La nomenclature M21
- Les documents comptables

EXERCICE PRATIQUE Imputation des opérations comptables sur un document comptable

Définir le fonctionnement des comptes

- Les charges à répartir et les recettes à affecter
- Les définitions, détails des différents comptes et écritures d'application

- Les écritures spécifiques : budgets annexes, immobilisations, stocks provisions
- Les amortissements
- Les subventions

EXERCICE PRATIQUE Construction d'un tableau d'amortissement

Mesurer les dépenses et les recettes : construire un EPRD

- Évaluer les dépenses hospitalières : personnel, médicales, hôtelières
- Les principales dépenses de fonctionnement et d'investissement
- Les recettes hospitalières
- La T2A
- Les modalités de recouvrement
- L'optimisation des ressources par pôle

EXERCICE PRATIQUE Construction d'un compte de résultat prévisionnel

Faire face aux situations de crédits insuffisants

- Les ajustements de dépenses et les décisions modificatives
- La mise en place d'un tableau de bord de suivi des dépenses : le choix d'indicateurs pertinents de mesure
- La régulation budgétaire dans les services
- La mise en place du contrôle de gestion

EXERCICE PRATIQUE Construction d'un tableau de bord de suivi des dépenses

À l'issue de la formation,

vous connaîtrez
le fonctionnement budgétaire
d'un hôpital et vous pourrez
construire un budget
d'exploitation

Mettre en place une régie

INITIATION

1 JOUR (7 h)

PARIS • 30 mai 2016
• 21 novembre 2016

Code : 6816091

Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Tout agent de l'administration concerné
par la régie

Prérequis

Notions de comptabilités publique et privée

Objectifs

- Maîtriser le cadre réglementaire de la gestion d'une régie d'avances et de recettes
- Appréhender les différents aspects du fonctionnement d'une régie d'avances et de recettes
- Mesurer les responsabilités et les risques juridiques et pécuniaires

Programme

Connaître le cadre réglementaire de la régie

Définir la notion de régie

- Le principe de la régie
- Le processus de la régie d'avances et de recettes
- La procédure de création de la régie
- La nomination du régisseur
- Le principe ordonnateur/comptable : la décomposition des phases de dépenses et de recettes

Mettre en place l'acte constitutif de la régie

- Les spécificités de la régie dans la chaîne financière
- Les préalables à l'institution d'une régie : la définition du besoin
- Les visas de l'acte
- Le contenu de l'acte constitutif
- Les mesures de publicité
- L'acte (éventuel) de suppression d'une régie

Désigner le régisseur

- La qualité de régisseur
- Les incompatibilités
- Le visa obligatoire de l'acte de nomination

- Le régisseur titulaire, le mandataire, le suppléant, le sous-régisseur, l'intérimaire
- Les obligations formelles de désignation

Mesurer la responsabilité du régisseur

- Les conditions de la responsabilité : la mise en place de la régie
- La responsabilité personnelle et pécuniaire
- Indemnités de responsabilité des régisseurs et cautionnement
- La responsabilité pénale

Comprendre le fonctionnement de la régie

- La mise à disposition des fonds
- L'encaissement des recettes
- Les modes de perception et la forme des justificatifs
- L'encaisse
 - définition et limitation
 - période de versement
- Les contrôles du régisseur
- Les contrôles de l'ordonnateur
- Les contrôles du comptable (sur pièce et sur place)
- La justification des dépenses et des recettes

Apprécier les éléments comptables et de gestion de la régie

- Les documents comptables
- Les écritures et arrêtés des comptes
- Les dispositions liées à l'organisation de la régie

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un exemple d'acte constitutif d'une régie d'avances et de recettes constituant le fil rouge de la formation

À l'issue de la formation,

vous serez en capacité de mettre en place une régie, d'identifier les responsabilités des acteurs et d'apprécier son mode de fonctionnement

Les règles budgétaires et comptables dans le cadre de la LOLF

Gérer son budget en mode LOLF

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 15-16 juin 2016

Code : 6816004

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)

1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Gestionnaires ou responsables budgétaires en administration centrale ou déconcentrée et dans les établissements publics, agents ayant déjà été familiarisés avec la LOLF

Prérequis

Connaissances budgétaires et comptables

Objectifs

- Cerner l'impact et les changements occasionnés par la LOLF sur la comptabilité publique
- Comprendre les techniques de budgétisation en mode LOLF
- Maîtriser les différentes étapes d'élaboration de la loi de finances

1^{er} jour

Introduction

- Genèse, entrée en vigueur
- Contexte des finances publiques
- Apports essentiels

Les principes budgétaires et comptables

Connaître le calendrier budgétaire

- Phase gouvernementale
- Phase parlementaire

Identifier les acteurs

- De la construction budgétaire et comptable en mode LOLF
- De la dépense

Découvrir les lois de finances

- Les types de lois de finances
- Le contenu des lois de finances

Construire son budget en mode LOLF

- L'architecture budgétaire des dépenses
- L'encadrement des crédits
- La responsabilisation des gestionnaires de crédits

ÉTUDE DE CAS

Analyse de la loi de finances initiale 2015

2^e jour

Exécuter le budget et le cycle de la dépense en mode LOLF

- Le principe de séparation ordonnateur/comptable et son évolution
- Le cycle de la dépense : phase administrative et phase comptable
- La tenue de trois types de comptabilités

Manager la performance : le contrôle de gestion

- Les rôles respectifs des responsables de programme, de Budget Opérationnel de Programme (BOP) et d'Unité Opérationnelle (UO)
- La comptabilité du coût des actions (comptabilité analytique)
- Les modalités de mise en œuvre du contrôle de gestion : tableaux de bord, indicateurs

Se confronter aux contrôles internes et externes

- Les contrôles internes
- Les contrôles externes
 - la loi de règlement
 - le rapport annuel de performance
 - la Cour des comptes et la certification des comptes

ÉTUDE DE CAS

Étude d'un Rapport Annuel de Performance (RAP)

Conclusion

À l'issue de la formation,

vous connaîtrez les instruments budgétaires et leur mode d'élaboration ainsi que les différents contrôles et leurs modalités

Engagement et suivi financier des marchés avec CHORUS

Identifier tout le process de la chaîne de dépense

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

PERFECTIONNEMENT

1 JOUR (7 h)

PARIS • 1^{er} juin 2016
• 19 octobre 2016

Code : 6816176
Tarif : 650 € net (non assujettis)
650 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuner et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

@ La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Tous les acteurs de l'État impliqués
dans les finances publiques

Prérequis

Être sensibilisé aux finances publiques
et à la comptabilité publique

Objectifs

- Comprendre la structuration des Macro-Processus (MP) CHORUS inhérents à la programmation et à l'exécution des crédits liés à la commande publique
- Comprendre les règles de consommation des autorisations des AE et des CP
- Connaître les catégories de dépenses et des flux CHORUS

Programme	
<p>Rappeler les grands principes de la commande publique</p> <p>Initialisation du processus d'engagement (compétence d'opportunité de l'ordonnateur)</p> <p>Par l'ordonnateur, procédure préalable</p> <ul style="list-style-type: none">La demande d'achatLa soutenabilité du plan d'emploi des autorisations d'engagement (AE)Le référentiel de programmation par activité CHORUS <p>Par le service exécutant, compétent</p> <ul style="list-style-type: none">Les « contrat de services » et « manuel de procédure »Enregistrement de l'engagement juridiqueMise à jour de l'engagement juridiqueCréation du bon de commande CHORUS <p>Maîtriser le processus de réalisation de la dépense</p>	<p>Au niveau de l'ordonnateur, procédure préalable</p> <ul style="list-style-type: none">Tenue des échéanciers de Crédits de Paiement (CP)Réception de la commande/prestationConstatation du service fait et confection du dossier de pré-liquidationTransmission au service exécutant via CHORUS Formulaire. <p>Au niveau du service exécutant, compétent dans CHORUS</p> <ul style="list-style-type: none">Certification du service fait et liquidation de la demande de paiementLe mandatementTransmission de la DP au comptable assignataire <p>Au niveau du comptable public (contrôle de régularité)</p> <ul style="list-style-type: none">Le paiementLe re-complètement d'une régie (flux 4 CHORUS) <p>Suivre une gestion dans CHORUS : principe du R-B (Ressource-Besoin)</p> <ul style="list-style-type: none">Suivre la ressource disponible (MP 2 CHORUS) <ul style="list-style-type: none">Suivre la consommation des crédits (AE/CP) de son centre financier (restitutions CHORUS INFUD, ZBUD, FMAVCR)Le rattachement de recettes (MP 5)Le calendrier comptable interministériel impartiLe contrôle interne budgétaro-comptable dans CHORUS <p>ÉTUDE DE CAS Pilotage d'une fin de gestion dans CHORUS Travaux de Fin de Gestion (TFG) et bascule des engagements d'une gestion sur l'autre) : illustrations à partir d'extraction CHORUS</p>

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de donner une vision d'ensemble du domaine budgétaire et comptable en tant qu'acteur participant à la chaîne de dépense, de comprendre les enjeux de la gestion en mode LOLF et d'appréhender les métiers de la gestion financière décrivant les périmètres d'activités de chaque acteur financier

L'essentiel du contrôle interne comptable

Déterminer le bon dispositif et le piloter efficacement

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 23-24 mai 2016
• 21-22 novembre 2016

Code : 6816173

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

@ La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables et budgétaires,
responsables et cadres de services marchés,
élus

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires
et/ou comptables

Objectifs

- Maîtriser les enjeux de la certification des comptes et les axes de travail préparatoires
- Maîtriser les notions de base du contrôle interne et des outils mis à disposition
- Effectuer les premiers diagnostics sur le contrôle interne

1^{er} jour

Connaître le cadre général du Contrôle Interne Comptable (CIC)

- La place du contrôle dans la gestion
- Définition du CIC
- Les critères de la qualité comptable
- Vue d'ensemble du contrôle interne

Identifier les préalables du contrôle interne comptable

- L'objectif général de qualité comptable doit s'appliquer à toutes les procédures comptables
 - les cycles : définition et exemples de sous-cycles
- Les objectifs et le périmètre du CIC
 - cycles / sous-cycles / processus / procédures
- Les risques
 - classement des différents types de risques

Assimiler l'organisation générale du contrôle interne comptable : un dispositif organisé

- Les quatre leviers du CIC pour maîtriser les risques

- organiser : organigramme fonctionnel (présentation et exemple)
- documenter : référentiel, cartographie, plan de contrôle, plan d'action, fiches de procédure
- tracer : fiches de validation/contrôle
- piloter : pilotage stratégique/opérationnel

2^e jour

Organiser son contrôle interne comptable

- Un dispositif documenté
 - la documentation du 1^{er} niveau

ÉTUDE DE CAS

Élaborer une fiche d'autocontrôle

- Un dispositif tracé
 - l'organigramme fonctionnel

ÉTUDE DE CAS

Présenter son organigramme fonctionnel

- Un dispositif piloté
 - la maîtrise des processus et des risques associés
 - les outils généraux : questionnaires d'autoévaluation, reporting CIC, échelle de maturité

- les outils d'identification et de pilotage des risques : analyse des risques
- le RCIC

Mettre en œuvre le contrôle interne comptable

- Les exigences communes des outils de CIC
 - établir les règles
 - les formaliser
 - les diffuser
 - en assurer le suivi en fonction des évolutions
 - en contrôler l'application

ÉTUDE DE CAS

Présenter son dispositif de contrôle interne comptable

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les règles afférentes au CIC et serez en mesure d'élaborer un dispositif de contrôle interne comptable au sein de votre organisme

PERFECTIONNEMENT

3 JOURS (21 h)

PARIS • 1^{er}-3 juin 2016
• 17-19 octobre 2016

Code : 6816181
Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)
Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

 La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales
Agents des services comptables
et budgétaires, responsables et cadres
de services marchés, élus

Prérequis

Connaître les fondamentaux
de la comptabilité publique

Objectifs

- Connaître les principes de la comptabilité analytique dans le cadre de la LOLF et du décret n° 2012-1246 du 7 novembre 2012
- Mettre en application les méthodes de mesure et d'analyse des coûts
- Appréhender les coûts adaptés aux problématiques rencontrées

1 ^{er} jour	2 ^e jour	3 ^e jour
<p>Connaître les objectifs de la comptabilité analytique</p> <ul style="list-style-type: none">▪ La LOLF et la comptabilité analytique (rappel)▪ Les normes applicables à la comptabilité analytique des coûts▪ L'analyse des coûts dans la prise de décision▪ La relation entre comptabilité générale et comptabilité analytique▪ La notion de coûts <p>ÉTUDE DE CAS Identifier les insuffisances de la comptabilité générale</p> <p>Déterminer les apports de la comptabilité analytique</p> <p>Maîtriser la logique des coûts complets</p> <ul style="list-style-type: none">▪ L'intérêt de la méthode▪ La distinction entre charges directes et indirectes et leur ventilation▪ La méthode des centres d'analyse▪ La détermination des sections analytiques▪ Le choix des unités d'œuvre et des clés de répartition▪ La valorisation des stocks <p>ÉTUDE DE CAS Calcul de coûts de revient</p> <p>Arbitrage entre produits finis présentant une forte marge et produits déficitaires</p>	<p>Appliquer les méthodes fondées sur la logique des coûts partiels</p> <ul style="list-style-type: none">▪ La distinction des charges fixes et des charges variables▪ Les méthodes de coûts partiels▪ L'analyse des différents niveaux de marges <p>ÉTUDE DE CAS Mise en exergue des insuffisances des coûts de revient et pratique de méthodes d'analyse de coûts de revient</p> <p>Utiliser les techniques avancées d'analyse des coûts</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Les principes de l'Activity Based Costing▪ La définition des activités et leur valorisation▪ Diversifier et choisir les inducteurs d'activités▪ Le calcul des coûts des inducteurs et des objets de coût▪ Le point mort ou seuil de rentabilité <p>ÉTUDE DE CAS À partir d'un cas réel, identification de la démarche, analyse et commentaires des inducteurs clés en liaison avec la stratégie de l'établissement</p>	<p>Assurer la mise sous contrôle des coûts</p> <ul style="list-style-type: none">▪ La méthode des coûts standard▪ Le contrôle des budgets▪ L'analyse des écarts sur les coûts directs▪ L'analyse des écarts sur les coûts indirects▪ Le fonctionnement d'une comptabilité analytique en coût standard▪ Les difficultés inhérentes au contrôle budgétaire <p>Garantir l'évolution du système de gestion</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Les étapes de mise en place d'une comptabilité analytique▪ Les facteurs clés de succès <p>À l'issue de la formation,</p> <p>vous serez en mesure de définir les principes généraux de la comptabilité analytique, maîtriser la logique des coûts complets et des coûts partiels, contrôler les coûts pertinents et comprendre la logique de la comptabilité par activité</p>

Les fondamentaux de l'analyse financière

Appréhender les principes de la gestion financière publique

EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 juin 2016
• 7-8 novembre 2016

Code : 6816178

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Élus, dirigeants (DG, DGA) et cadres
dirigeants non financiers

Prérequis

Connaître les principes essentiels de la LOLF

Objectifs

- Maîtriser la notion d'équilibre financier
- Adopter une méthode de base pour l'analyse
- Intégrer la démarche prospective

1^{er} jour

Connaître le cadre et le contexte général de la comptabilité publique

- La structure budgétaire et les spécificités comptables à prendre en compte dans la conduite d'une analyse financière
- Les conditions de l'équilibre budgétaire
- Les opérations d'ordre et patrimoniales
- Le lien entre analyse financière et contrôle de gestion

Assimiler les apports du compte administratif - Élément fondamental de l'analyse budgétaire

- Structuration recettes/dépenses (selon l'organisation étudiée)
- Les principaux retraitements à opérer
- Notion d'équilibre financier : le pivot de l'analyse
- Méthode de détection des équilibres/déséquilibres
 - pour la gestion courante
 - pour la dette « ancienne »
 - pour le financement des investissements...

ÉTUDE DE CAS

Étude d'un compte administratif

2^e jour

Assurer une analyse financière rétrospective

- Objectifs et méthode d'analyse
- Outils de base et ratios
 - identification des marges de manœuvre
 - analyse du financement des investissements
 - analyse de la dette résultante
- Les apports du compte de gestion

Initier une prospective financière et élaborer une stratégie

- Les principes et les méthodes de l'analyse financière prospective
- L'élaboration d'une prospective financière
- Le passage de la prospective à la stratégie financière (notamment en termes de programmation d'investissement)
- De l'analyse à la communication financière

ÉTUDE DE CAS

À travers une prospective, étude des modalités de mise en place d'une stratégie financière

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de conseiller utilement les décisionnaires en matière d'investissement, d'allouer les « bonnes ressources financières » aux projets de développement et opérationnels et d'identifier les leviers de financement possibles (et d'apporter ainsi une aide fonctionnelle aux fonctions opérationnelles)

Tableau de bord de gestion budgétaire et financière

Piloter son activité par la mise en place du tableau de bord financier

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 19-20 mai 2016
• 29-30 septembre 2016

Code : 6816177

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables
et budgétaires, responsables et cadres
de services marchés, élus

Prérequis

Connaître les fondamentaux de la gestion
budgétaire et comptable publique

Objectifs

- Connaître les principes du tableau de bord budgétaire et financier dans le cadre de la LOLF et du décret n° 2012-1246
- Déterminer les indicateurs pertinents
- Piloter son activité par la mise en place du tableau de bord financier

1^{er} jour

Identifier les enjeux du tableau de bord

- La mesure de la performance de vos finances
- Le constat, le suivi et la mise au point d'une donnée
- Un outil de synthèse paramétrable
- Les différents niveaux de tableaux de bord
- Différencier le stratégique de l'opérationnel
- Le management et le pilotage de la fonction financière
- La connaissance des flux

Choisir et concevoir les indicateurs et les tableaux de bord

- L'identification des indicateurs pertinents
- Les objectifs fixés et les écarts constatés
- Les paramètres de contrôle
- L'élaboration des indicateurs et des tableaux de bord
- Leur mise en œuvre
- Leur examen périodique

Utiliser des outils performants

Présenter les résultats de manière convaincante

- Le reporting
- Le type d'informations à transmettre : qualitatives et quantitatives
- La mise en forme et la hiérarchisation de l'information
- La prise en compte du degré de connaissance du receveur
- Les tableaux d'analyse et les différents graphiques
- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord

ÉTUDE DE CAS

Construction d'un tableau de bord en choisissant ses objectifs et ses indicateurs à partir du cœur d'activité de l'organisation publique

2^e jour

Mettre en œuvre des tableaux de bord dans un service financier

- La représentativité des achats dans les dépenses globales
- Le suivi des finances selon leur mode d'acquisition

- L'étude et le suivi des dépenses par activité
- La connaissance de ses propres coûts de fonctionnement
- La qualité de service perçue en interne
- Les limites des tableaux de bord

ÉTUDE DE CAS

Étude critique de modèles proposés par l'animateur
Élaboration de tableaux de bord budgétaires et financiers à partir de situations exposées par les participants
Élaboration de graphiques relatifs à ses finances et à des fournisseurs à partir de la méthode ABC, puis analyse de leurs résultats
Établissement des limites du tableau de bord

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de définir les principes généraux des tableaux de bord, d'élaborer les indicateurs pertinents de performance et de présenter les résultats sous forme de reporting

Contrôle de gestion dans le secteur public

Optimiser ses ressources grâce au contrôle de gestion

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 13-14 juin 2016
• 18-19 octobre 2016

Code : 6816013

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Contrôleurs de gestion récemment entrés dans la fonction, responsables souhaitant mettre en place un contrôle de gestion de leur structure ou cadres associés

Prérequis

Avoir des connaissances en gestion et en comptabilité publiques

Objectifs

- Participer activement à la conception et à la mise en œuvre d'un système de contrôle de gestion
- Intégrer la gestion budgétaire et l'analyse des coûts dans les processus
- Définir et alimenter les tableaux de bord associés

1^{er} jour

Comprendre l'environnement du contrôle de gestion dans les organisations publiques

- Les objectifs du contrôle de gestion et les évolutions en cours
- Les spécificités du contrôle de gestion par rapport aux autres contrôles
- Les liens entre contrôle de gestion et gestion budgétaire
- Les stratégies de développement du contrôle de gestion
- L'intégration des résultats du contrôle de gestion dans les processus décisionnels
- Les prérequis de mise en œuvre d'un contrôle de gestion
- Les problématiques autour de la qualité
- Le contrôle de gestion et la LOLF : deux mutations importantes dans la culture de gestion et de décision budgétaire et comptable des finances publiques

Identifier les éléments constitutifs du contrôle de gestion

- L'identification de secteurs d'activité homogènes
- Les contributions possibles d'une comptabilité analytique

- La recherche des indicateurs pertinents d'activité, de résultats et d'efficience
- La mise au point du système de recueil d'informations

MISE EN SITUATION

À partir de l'analyse SWOT de votre entité, identifier des facteurs clés de succès de l'implantation d'un contrôle de gestion performant

2^e jour

Concevoir et suivre les budgets

- Objectifs de la gestion budgétaire
- Les prévisions d'activité
- Les différents types de budgets
- Budget flexible et budget base zéro
- L'analyse des écarts

Maîtriser les outils contributifs du contrôle

- Les différentes notions de coûts
- Les coûts complets et les sections homogènes
- Les méthodes d'analyse des coûts
- L'imputation des frais fixes
- La méthode ABC

Pilotage de l'activité par les tableaux de bord

- La détermination des objectifs des tableaux de bord
- Le choix des indicateurs
- La segmentation des tableaux et leur enchaînement
- L'exploitation des informations issues des tableaux de bord
- L'analyse des écarts et les conséquences du contrôle de gestion en termes d'objectifs et de programmes d'action
- L'identification des leviers d'action

ÉTUDE DE CAS

Les participants valideront leurs acquis par la conception d'un tableau de bord issu d'une étude de cas

Ils auront la possibilité d'exploiter ces informations en émettant des observations et en proposant des mesures correctives et des programmes d'action

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de déterminer des indicateurs pertinents et d'adapter les outils de performance à votre gestion

Suivi budgétaire

Identifier tous les outils et les techniques nécessaires au suivi d'un budget

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 28-29 juin 2016
• 28-29 novembre 2016

Code : 6816182

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables, budgétaires
et financiers, contrôleurs de gestion
ou chargés de la performance

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires
et maîtriser les tableurs Excel

Objectifs

- Identifier et choisir les différents types d'indicateurs
- Mesurer et hiérarchiser les risques budgétaires
- Analyser et corriger les écarts budgétaires
- Élaborer et exploiter un tableau de bord de suivi d'un budget

Programme



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un responsable communication et j'utilise les outils adaptés au suivi budgétaire de mon activité (service).

Pour en savoir plus, rendez-vous page 11

1^{er} jour

Suivre et contrôler l'exécution du budget

Comprendre le processus budgétaire au sein de l'établissement

- Analyser les différents postes budgétaires
- Identifier les acteurs du budget dans les fonctions de pilotage, d'exécution, de contrôle et d'évaluation des résultats
- Les outils de suivi budgétaire
- Approcher le suivi budgétaire sur la base de l'analyse des risques

EXERCICE D'APPLICATION Identifier les postes budgétaires à risque

Mesurer et hiérarchiser les risques budgétaires

Analyse de certains postes budgétaires au regard de la stratégie budgétaire, des enjeux et des priorités

Appréhender les éléments du budget

Assurer le suivi budgétaire

- Les acteurs du suivi budgétaire
- Analyser les écarts budgétaires constatés
- Les principes de la comptabilité analytique et du contrôle de gestion

ÉTUDE DE CAS Présentation et analyse des différents documents de suivi budgétaire d'un service

2^e jour

Analyser les tableaux de bord de pilotage du service

Identifier les indicateurs pertinents

- Analyser les objectifs poursuivis et définir les indicateurs pour mesurer les résultats attendus
- Préparer un tableau de bord de suivi budgétaire basé sur les risques

EXERCICE D'APPLICATION Détermination des indicateurs à partir d'objectifs au regard des résultats attendus

Exploiter le tableau de bord

EXERCICE D'APPLICATION Élaboration du tableau de bord d'un service

Mettre en place les outils de contrôle de gestion

Traiter les données

EXERCICE D'APPLICATION Traitement des données en utilisant Excel

Choisir la bonne représentation graphique pour traduire les chiffres

EXERCICE D'APPLICATION Représentation des résultats comptables sous forme de graphiques

À l'issue de la formation,

vous serez à même de créer vos propres tableaux de bord et d'identifier les indicateurs de pilotage de votre activité

L'essentiel du contrôle interne budgétaire

Élaborer et mettre en œuvre le CIB

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 16-17 juin 2016
• 10-11 octobre 2016

Code : 6816174

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales
Agents des services comptables
et budgétaires, responsables et cadres
de services marchés, élus

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires
et/ou comptables

Objectifs

- Comprendre les dispositions du décret du 27/01/2005 et des arrêtés ministériels
- Identifier les acteurs et l'objet du contrôle budgétaire (maîtrise des risques budgétaires)
- Différencier la nature et les effets du contrôle budgétaire selon les étapes de la dépense

1^{er} jour

Connaître le cadre et le champ du contrôle interne budgétaire

- La place du contrôle interne budgétaire dans la gestion des politiques publiques
- Les points clés du décret du 27 janvier 2005 : les nouvelles missions du contrôle budgétaire ; les notions de qualité de la programmation budgétaire et de son suivi, de qualité de la comptabilité budgétaire
- Le rôle du Contrôleur Budgétaire et Comptable Ministériel (CBCM)
- Le contrôle de la prévision budgétaire : la Programmation Budgétaire Initiale (PBI) et les Documents Prévisionnels de Gestion (DPG)
- Le contrôle de l'exécution

S'approprier les objectifs du contrôle interne budgétaire

- La qualité de la comptabilité budgétaire
- La soutenabilité budgétaire

Organiser le dispositif et les composantes du contrôle interne budgétaire

- Un environnement interne favorable à la maîtrise des risques

- Une évaluation des risques
- Des activités de contrôle
- De l'information et de la communication
- Un pilotage du dispositif de contrôle interne
- Un processus dynamique

2^e jour

Mettre en place le contrôle interne budgétaire

- Une obligation et une nécessité pour l'État et ses ministères
- Gains apportés par le Contrôle Interne Budgétaire (CIB)
 - pour les gestionnaires
 - pour chaque agent
- Les leviers de la mise en place du CIB
 - des procédures et des outils
 - une organisation et des ressources
- Les acteurs du CIB
 - au sein du Ministère de l'Économie et des finances
 - les instances interministérielles
- Les étapes de la mise en place du CIB

ÉTUDE DE CAS

Élaborer un tableau de bord pour un suivi efficace de la programmation budgétaire

Les outils et les moyens mis à disposition des ministères

- Une documentation interministérielle de référence
 - les macroprocessus budgétaires
 - les fiches d'aide à l'élaboration des matrices de CIB
 - le kit d'aide à la mise en œuvre du CIB
 - le cadre de référence du CIB

ÉTUDE DE CAS

Créer une fiche d'aide à l'élaboration des matrices

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les règles afférentes au CIB et vous serez en mesure d'élaborer un dispositif de contrôle interne budgétaire au sein de votre organisme

Contrôle et audit internes

Développer leur synergie pour une nouvelle gestion publique

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 31 mai-1^{er} juin 2016
• 6-7 décembre 2016

Code : 6816206

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Acteurs administratifs et financiers
Dirigeants, contrôleurs, agents de gestion

Prérequis

Connaître les généralités de la LOLF
et les règles de la comptabilité
et des finances publiques

Objectifs

- Sensibiliser les participants aux 6 nouveaux outils du contrôle interne
- Comprendre les différences fondamentales entre contrôle et audit
- Utiliser les 6 outils du contrôle interne
- Connaître le rôle de l'audit interne
- Savoir utiliser l'audit interne

1^{er} jour

Introduction

- La nouvelle gestion publique au service de la performance
- Les enjeux de l'évaluation et du contrôle
- Les normes et les standards
- Le COSO

La synergie du contrôle interne et de l'audit interne

Passer d'une culture de moyens à une culture de résultats

Comprendre le rôle de l'audit dans la LOLF

- Le Programme Annuel de Performance (PAP)
- Le Rapport Annuel de Performance (RAP)
- Le Comité Interministériel d'Audit des Programmes (CIAP)

Identifier les nouveaux acteurs de l'évaluation et du contrôle à toutes les phases de la préparation à l'exécution budgétaire

- Les auditeurs
- Les CBCM
- Les responsables de programme Rprog / BOP Rbop
- Les contrôleurs de gestion

Ne pas confondre le rôle et les missions des acteurs

- Le contrôle interne
- L'audit interne
- L'inspection
- La certification

ÉTUDE DE CAS

Définir une procédure et réaliser une piste d'audit

2^e jour

Mesurer les forces et les faiblesses du dispositif d'évaluation et de contrôle

- Le tableau des forces et des faiblesses

Manager les risques et savoir construire un tableau des risques

- Identifier, mesurer et hiérarchiser les risques
- Répondre aux risques

Savoir mesurer la performance et évaluer les résultats

- Définir les objectifs
- Définir les résultats attendus au regard des objectifs
- Les instruments de mesure de la performance

Connaître les outils et les instruments du contrôle interne et de l'audit interne

- L'organigramme fonctionnel
- L'analyse des risques
- La piste d'audit
- Les manuels de procédures
- L'auto-évaluation
- Les manuels, les guides, les référentiels et les fiches de procédure

ÉTUDE DE CAS

Choisir une procédure : à partir de la piste d'audit du tableau des forces et des faiblesses, préparer un tableau des risques

À l'issue de la formation,

vous serez capable de passer d'une culture de moyens à une culture de résultat, d'utiliser les 6 outils du contrôle interne et de l'audit interne, d'évaluer les risques d'une procédure, de comprendre et de définir des indicateurs



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 23-24 juin 2016
• 14-15 décembre 2016

Code : 6816219

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Synergie audit interne contrôle interne

Améliorer la performance de son organisme grâce à ces outils

Le déploiement du contrôle interne comptable s'inscrit dans la démarche globale d'amélioration de la performance et de maîtrise des risques des établissements. L'audit interne est l'outil de choix permettant l'amélioration continue du contrôle interne et la recherche de performance qui sont les éléments clés de la Nouvelle Gestion Publique. L'audit interne s'appuie sur le contrôle interne pour des missions efficaces et utilise les mêmes outils de base que le contrôle interne. Une mise en œuvre raisonnée de ces deux activités doit faire émerger des synergies conduisant à une meilleure efficacité.

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Responsables du contrôle interne, responsables de l'audit interne, dirigeants publics, tout acteur public concerné par l'audit et le contrôle interne

Prérequis

Connaître les règles de la comptabilité et des finances publiques

Objectifs

- Comprendre les différences et les complémentarités de l'audit interne et du contrôle interne
- Connaître les standards de l'audit interne et du contrôle interne (le référentiel COSO)
- Appréhender et maîtriser le contrôle interne
- Utiliser les outils de l'audit interne et du contrôle interne
- Savoir conduire une mission d'audit

1^{er} jour

Accueil des participants : présentation du programme et recueil des attentes particulières

Comprendre la synergie entre audit interne et contrôle interne

- Définitions : audit interne et contrôle interne
- Le contrôle interne
- Les standards
- Le COSO

Connaître les acteurs du contrôle interne et de l'audit interne

- Les acteurs du contrôle interne
- L'environnement de contrôle interne
- Définition de l'audit interne
- Les acteurs de l'audit interne

Connaître le rôle des acteurs du contrôle interne et de l'audit interne

- Le rôle de l'auditeur dans l'environnement de contrôle interne
- Les standards de l'audit
- Les 3 types d'audits
- Le domaine et le champ de l'audit

2^e jour

Connaître et savoir utiliser les outils de l'audit interne et du contrôle interne

- Les 6 outils de l'auditeur et du contrôleur interne
- Piste d'audit
- Organigramme fonctionnel
- Auto-évaluation
- Tableau des forces et des faiblesses
- Tableau des risques
- Les manuels, référentiels, guides et fiches de procédures

ÉTUDE DE CAS

Faire une piste d'audit

Savoir analyser les risques

- Environnement des risques
- Différents risques
- Facteurs de risques
- Identifier les risques
- Mesurer les risques
- Hiérarchiser les risques
- Calculer le poids du risque

Pouvoir apporter des réponses aux risques : les contrôles

- Le rôle de l'audit interne et du contrôle interne dans le suivi de la performance
- Le cycle vertueux de la performance
- Définir la stratégie, les objectifs, les missions, les activités, les risques, les contrôles, les indicateurs, les réalisations, les résultats
- Évaluer la performance des résultats
- Le rôle du contrôle interne et de l'audit interne dans le suivi et l'évaluation de la performance

Savoir mesurer les résultats

- Les indicateurs de la performance : efficacité, efficience et activité
- Les indicateurs de mesure des résultats
- Définir un indicateur
- Le choix des indicateurs au regard des objectifs
- Le suivi des indicateurs
- Le contrôle de gestion
- Les tableaux de bord

Pouvoir conduire une mission d'audit

- Définir le domaine et le champ de l'audit
- La règle des 80/20
- Les travaux préalable à l'audit
- Rédiger la lettre de mission / l'ordre de mission
- La conduite de la réunion de lancement/réunion d'ouverture
- Les FAR
- Les constats
- Les preuves
- Les recommandations
- Le rapport
- La réunion finale
- Le plan d'action

ÉTUDE DE CAS

Conduire une mission d'audit

Évaluation de la formation

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les différences et synergies du contrôle interne et de l'audit interne et aurez les clés d'évaluation du contrôle interne par l'audit interne

INITIATION

2 JOURS (14 h)

PARIS • 15-16 septembre 2016

Code : 6816124

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)

1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Gestionnaires ou responsables budgétaires en administration centrale ou déconcentrée et dans les établissements publics

Prérequis

Connaissances solides des règles budgétaires et comptables, être familiarisé avec la LOLF

Objectifs

- Maîtriser les outils et les techniques permettant la gestion et le pilotage de la performance
- Identifier les acteurs et leurs rôles dans la démarche de la performance
- Mesurer l'impact du Programme Annuel de Performance (PAP) et du Règlement Annuel de Performance (RAP) dans la démarche de la performance

1^{er} jour

Rappeler le cadre des politiques publiques

- Le passage d'une logique de moyens à une logique de résultat
- Le vote du budget par le Parlement en fonction d'objectifs précis
- Le pilotage des administrations en fonction des résultats attendus des programmes
- Le contrôle de la pertinence et de la qualité des informations sur les performances

Le Gouvernement et le Parlement : la démarche stratégique - objectifs - indicateurs

S'inspirer des projets et des rapports annuels de performance comme outils de gestion et de pilotage

- La description du programme et des actions
- La présentation de la stratégie, des objectifs et des indicateurs
- La justification des crédits au premier euro

Situer les acteurs au cœur de la gestion et du pilotage

- Le rôle du responsable de programme

- déléguer la gestion du programme
- articuler objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
- Le rôle du responsable d'Unité Opérationnelle (UO)
 - la nécessité de développer un dialogue de gestion
 - les conditions de réussite
- Le rôle de chaque UO
 - les objectifs donnant un sens à l'action quotidienne des agents
 - l'élaboration d'objectifs personnels et l'évaluation

ÉTUDE DE CAS

Analyse de la loi de finances initiale 2013

2^e jour

Définir la stratégie avec le PAP en support

- La stratégie indispensable à la compréhension du choix des objectifs
- l'élaboration de la stratégie au terme d'une réflexion approfondie
- La stratégie comme perspective pluriannuelle
- Les caractéristiques d'ensemble des objectifs retenus

Identifier les indicateurs comme outil de pilotage

- L'identification des indicateurs pertinents
- Définir des indicateurs permettant d'apprécier les résultats obtenus
- Garantir l'utilité des indicateurs
- Construire des indicateurs solides
- Permettre la vérification et l'audit des indicateurs

Utiliser le RAP comme outil de contrôle de la performance

- Élément d'évaluation des coûts (comptabilité d'analyse des coûts)
- Outil de gestion et de maîtrise des emplois (GPEC et ETP)
- Élément de réorientation de la stratégie et de l'action publique

ÉTUDE DE CAS

Étude d'un Rapport Annuel de Performance (RAP)

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure d'identifier les outils et les techniques permettant la gestion de votre budget de manière performante

Les finances locales pour non-financiers

Comprendre les mécanismes et les enjeux des finances publiques locales

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

INITIATION

3 JOURS (21 h)

PARIS • 1^{er}-3 juin 2016
• 17-19 octobre 2016

Code : 6816092
Tarif : 1 350 € net (non assujettis)
1 350 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION

@ La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Tout agent participant à l'élaboration du processus financier local

Prérequis

Participer à des projets impactés par les principales spécificités budgétaires et financières des collectivités territoriales

Objectifs

- Maîtriser l'environnement, le fonctionnement et les règles applicables au budget des collectivités territoriales
- Établir le lien entre les aspects législatifs et réglementaires et la gestion quotidienne du budget par les différents acteurs internes et externes à la collectivité

1 ^{er} jour	2 ^e jour	3 ^e jour
<p>Appréhender l'environnement juridique des collectivités territoriales et son incidence sur les finances publiques locales</p> <ul style="list-style-type: none">• Les réformes institutionnelles en cours et leurs enjeux financiers• Les grands équilibres financiers des collectivités territoriales <p>Comprendre les principes budgétaires des collectivités territoriales</p> <ul style="list-style-type: none">• Les principes budgétaires• La séparation de l'ordonnateur et du comptable• Les circuits de paiement et d'encaissement <p>Connaître les documents et le calendrier budgétaires</p> <p>Analyser les enjeux du contrôle budgétaire</p> <p>ÉTUDE DE CAS Repérer et utiliser les sources publiques d'informations fiables sur les finances et la fiscalité locales Visualiser les principaux documents budgétaires Quiz - les repères de la finance locale</p>	<p>Identifier les principaux mécanismes comptables</p> <ul style="list-style-type: none">• Les plans comptables des collectivités territoriales (M14, M52 et M71 avec focus sur la M14)• Les enjeux de la certification des comptes <p>Mesurer les enjeux des spécificités budgétaires locales</p> <ul style="list-style-type: none">• Les sections de fonctionnement et investissement• La TVA et le FCTVA• Le amortissement et provisions• L'affectation des résultats <p>Appréhender les principaux enjeux liés à la dette directe et indirecte</p> <ul style="list-style-type: none">• Les états de la dette• Les garanties d'emprunt <p>ÉTUDE DE CAS Retrouver les principaux comptes du budget ou du compte administratif et comprendre les différents éléments du compte administratif et de ses annexes Quiz - budgets et comptabilité</p>	<p>Comprendre les recettes fiscales et financières des budgets locaux</p> <ul style="list-style-type: none">• Les ressources des collectivités territoriales <p>Analyser les dépenses de la collectivité</p> <ul style="list-style-type: none">• Les principales dépenses de fonctionnement• Les dépenses d'équipement et les subventions d'investissement• Le remboursement du capital de la dette <p>Découvrir les bases de l'analyse financière</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre les équilibres financiers <p>ÉTUDE DE CAS Mesurer le poids des différentes dépenses et recettes de fonctionnement de la collectivité Comprendre les modalités de financement de la section d'investissement</p>

À l'issue de la formation,

vous serez en capacité de comprendre et de lire un budget local et ses annexes et vous maîtriserez les grandes étapes de sa construction

La programmation et le pilotage des crédits en AE(AP)/CP

Intégrer la performance dans votre gestion budgétaire

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 20-21 juin 2016
• 8-9 décembre 2016

Code : 6816147

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Directeurs financiers, contrôleurs de gestion, gestionnaires de crédits, DG, DGA, agents des services comptables et budgétaires de l'État ou des collectivités territoriales

Prérequis

Avoir une pratique des finances ou connaître la réglementation générale financière et budgétaire

Objectifs

- Maîtriser les mécanismes de la gestion AE(AP)/CP
- Cerner les règles et les techniques de budgétisation en AE(AP)/CP
- Gérer et suivre la programmation pluriannuelle en AE(AP)/CP

1^{er} jour

Cerner le cadre et le contexte général de la gestion des crédits en AE(AP)/CP

- Les fondements de la gestion des crédits en AE(AP)/CP
- La gestion des crédits en AE(AP)/CP comme un outil stratégique
- Les liens avec les outils de programmation budgétaire

Connaître les trois types de comptabilités et leur articulation

- La comptabilité budgétaire (dite comptabilité de caisse)
- L'intérêt de la comptabilité d'analyse des coûts et ses limites
- La comptabilité d'engagement : définition et méthode

ÉTUDE DE CAS

Articulation entre les trois comptabilités

Identifier les préalables à une gestion des crédits en AE(AP)/CP

- La mise en place d'une prospective budgétaire à travers le Plan Pluriannuel d'Investissement (PPI) et le Plan Pluriannuel de Fonctionnement (PPF)
 - l'élaboration de son PPI et PPF
 - le lien entre PPI/PPF et AE(AP)/CP

MISE EN SITUATION

Élaboration d'un PPI et d'un PPF et leur articulation avec la gestion des crédits AE(AP)/CP

- Les principes et méthodes de budgétisation en AE(AP)/CP
- La construction de son architecture budgétaire en AE(AP)/CP

2^e jour

Connaître les règles de consommation des AE(AP)/CP

- Les événements consommant les AE(AP)
- Le service fait et le mandatement des CP
- Les principes d'affectation et de réservation des crédits et leurs limites

ÉTUDE DE CAS

Consommation des AE (AP)/CP et son impact sur les trois types de comptabilités

Maîtriser le pilotage de la gestion des crédits en AE(AP)/CP

- Le recyclage des AE(AP) non consommées

- Le suivi des AE(AP)/CP : la mise en place de tableaux de bord de suivi
- L'analyse des reports

ÉTUDE DE CAS

Élaboration de tableaux de bord de suivi et présentation d'un guide interne de procédures

- L'intérêt de l'élaboration d'un guide des procédures et sa mise en place
- Les différents contrôles

Focus sur la programmation des activités et la consommation des crédits

- Le principe et la méthodologie de la programmation des activités
- L'articulation entre activités et gestion des ressources humaines
- Le mécanisme du « fléchage des crédits » et son impact en matière de gestion

À l'issue de la formation,

vous serez en mesure de
construire votre budget en mode
AE(AP)/CP et d'en maîtriser
le mécanisme

Le pilotage budgétaire

Mettre en place les outils de gouvernance pour un meilleur pilotage des outils

Programme détaillé sur www.acpformation.fr

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 2-3 juin 2016
• 9-10 novembre 2016

Code : 6816205

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

Acteurs de la préparation et de la gestion budgétaire. Agents, comptables, chefs de services budgétaires et comptables des services des ministères et des établissements publics

Prérequis

Être sensibilisé à la LOLF

Objectifs

- Identifier les acteurs et les rôles dans le pilotage budgétaire
- Passer d'une culture de moyens à une culture de résultat
- Comprendre la démarche de performance de la LOLF
- Connaître les outils et les instruments du pilotage budgétaire

1^{er} jour

Appréhender la nouvelle gestion publique

- Comprendre le dispositif de pilotage qui permet au Parlement d'apprécier et de contrôler la performance des politiques publiques mises en œuvre par l'État
- Focus sur la mission de service public

Le pilotage de la performance

- D'une culture de moyens à une culture de résultat
- Le pouvoir de contrôle et d'évaluation
- Le pouvoir élargi d'évaluation du parlement

Comprendre l'importance de l'évaluation dans le pilotage, grâce aux PAP et aux RAP

- Intégrer les grandes innovations de la LOLF
- Les Projets Annuels de Performance (PAP)
- Les Rapports Annuels de Performance (RAP)

Analyser les résultats et comprendre les nouveaux documents

Loi de règlement du budget et d'approbation des comptes

- Le compte général de l'État

Comprendre la démarche de performance

- Stratégie, objectifs, missions
- Indicateurs de résultats

ÉTUDE DE CAS

À partir d'une mission, d'un programme et des objectifs prédéfinis par la loi de Finances, définir les objectifs déclinés et les résultats attendus

2^e jour

Comprendre les outils et les instruments du pilotage budgétaire

Piloter les résultats

Connaître les 3 niveaux qui structurent le budget de l'État

- Mission, programme, action

Analyser la déclinaison d'une mission

- En objectifs
- En programmes
- En indicateurs et résultats

Cerner les 3 types d'objectifs

- Pour le citoyen, l'usager, le contribuable

Identifier les acteurs qui contribuent au pilotage de la performance

- Les ministres
- La Direction du budget
- La DGFiP, le CIAP
- Les responsables de programmes et des BOP

Apprécier et piloter l'efficacité de la gestion budgétaire

Manager la performance : le contrôle de gestion

- Les rôles respectifs des responsables de programme, de BOP et d'Unité Opérationnelle
- La comptabilité du coût des actions (comptabilité analytique)
- Les modalités de mise en œuvre du contrôle de gestion : tableaux de bord, indicateurs de résultats et de performance

ÉTUDE DE CAS

Le pilotage des résultats
Définir les indicateurs de résultats

À l'issue de la formation,

vous serez capable de définir les stratégies, les objectifs, les programmes, les indicateurs de résultats, d'exploiter les PAP et les RAP et de comprendre l'importance du contrôle de gestion et de l'analyse des coûts

Préparation et négociation budgétaires

Maîtriser le processus de prévision budgétaire dans sa globalité

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 16-17 juin 2016
• 17-18 octobre 2016

Code : 6816180

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables, et financiers
chargés de la préparation et du suivi
budgétaires

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires
et/ou comptables de l'État

Objectifs

- Connaître les principes de fonctionnement de la gestion budgétaire dans le cadre de la LOLF et du décret du 07/11/2012
- Savoir préparer, présenter et négocier un budget
- Appréhender les différents contrôles exercés sur le budget

1^{er} jour

S'approprier les préalables à la préparation budgétaire

- Les acteurs de la préparation et de la négociation budgétaires et leurs rôles respectifs
- Les mécanismes de budgétisation des objectifs
- Les apports de la LOLF
- Le calendrier et les procédures budgétaires
- Les indicateurs budgétaires et financiers et le système d'information
- La budgétisation des postes sensibles

Utiliser les méthodes statistiques et analytiques

- L'analyse de l'évolution des dépenses et les projections
- La ventilation économique des charges
- Les prévisions sur la base de coûts unitaires variables
- La budgétisation par standard
- La justification au 1^{er} euro

ÉTUDE DE CAS

Prévisions de postes budgétaires

2^e jour

Assurer la programmation budgétaire des opérations pluriannuelles

- La gestion des crédits en AP/CP et en AE/CP
- La prévision par échéancier
- Le réajustement en cours d'exercice
- Le tableau de bord de la gestion budgétaire et financière en AE/CP

ÉTUDE DE CAS

Élaboration du budget d'un organisme public

Négocier la demande budgétaire

- Le support de présentation de la demande budgétaire
- Le dialogue de gestion et les intervenants
- Les éléments de la négociation
- L'identification des seuils critiques de négociation
- Les techniques de négociation
- Défendre et justifier les demandes
- Savoir argumenter

ÉTUDE DE CAS

Préparation et négociation d'un budget

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez le processus de prévision budgétaire dans sa globalité et serez en capacité de mettre en œuvre les outils et les techniques du dialogue de gestion adaptés à votre activité

Évaluer et améliorer la performance de l'action publique

Acquérir une démarche de pilotage efficiente

PERFECTIONNEMENT

2 JOURS (14 h)

PARIS • 2-3 juin 2016
• 24-25 novembre 2016

Code : 6816179

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Public

État - Collectivités territoriales - Hôpitaux
Agents des services comptables
et budgétaires, responsables et cadres
de services marchés, élus

Prérequis

Connaître les pratiques budgétaires
et/ou comptables du secteur public

Objectifs

- Identifier les différents critères de l'évaluation
- Maîtriser la méthodologie de pilotage d'une politique publique autour d'objectifs et d'indicateurs adéquats
- Être en mesure de manager les acteurs parties prenantes d'une politique publique
- Savoir prendre les mesures correctrices nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés

1^{er} jour

Comprendre le cadre des politiques publiques : la RGPP / la MAP

- Les objectifs de la RGPP / la MAP
- Organisation de la mesure de la performance au sein des ministères et des collectivités territoriales

Évaluation des politiques publiques

- Le Projet Annuel de Performance (PAP)
- Rapport Annuel de Performance (RAP)

ÉTUDE DE CAS sur la publication d'un Rapport Annuel de Performance

- L'apport de la LOLF

QCM sur la gestion financière en mode LOLF

- La programmation budgétaire

Les axes stratégiques de modernisation de l'action publique

- Une démarche d'évaluation des politiques publiques partenariales

- La volonté de proposer à l'usager et au citoyen une administration plus simple, plus proche et plus transparente
- La modernisation de la gestion des ressources humaines

2^e jour

Adapter son cadre

- Définir
 - stratégie locale et politiques publiques
 - comprendre la notion d'évaluation
- Organiser
 - clarifier le dispositif d'évaluation
 - les points d'appui de l'évaluateur
- Communiquer
 - un impératif : accompagner la démarche
 - diffuser une culture commune d'évaluation

Piloter une démarche

- Étape 1 : préparer la mission
 - la décision d'évaluer
 - la commande d'évaluation
 - définir le projet d'évaluation : le cahier des charges
 - organiser la démarche

- Étape 2 : le travail de terrain
 - lancer le travail de terrain
 - les méthodes de travail et d'analyse
 - le travail participatif et contradictoire (la synthèse)
- Étape 3 : conclure la mission
 - le rapport final
 - la communication
 - le suivi de l'évaluation

Assurer le contrôle des actions

- Structuration des indicateurs
- Construction des tableaux de bord

ÉTUDE DE CAS

Élaboration d'un tableau de bord pour le suivi des actions de politiques publiques

À l'issue de la formation,

vous disposerez d'outils pour évaluer et améliorer les politiques publiques suivies. En lien avec les acteurs parties prenantes à une politique publique, vous saurez animer le tableau de bord pour le suivi des actions publiques



EXPERTISE

2 JOURS (14 h)

PARIS • 30-31 mai 2016
• 15-16 novembre 2016

Code : 6816220

Tarif : 1 030 € net (non assujettis)
1 030 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Les services + d'ACP FORMATION



La newsletter ACP :
toute l'actualité de votre métier

Piloter les ressources humaines

Gérer la masse salariale et les effectifs dans un contexte budgétaire contraint

Cette formation vise une présentation des mécanismes du pilotage de la masse salariale et des effectifs. Il s'agit de dépasser la contradiction apparente entre la gestion des ressources humaines et la gestion budgétaire par une compréhension réciproque des objectifs et l'identification des leviers communs.

Public

Responsables et cadres de services budgétaires, responsables et cadres de services de gestion des ressources humaines

Prérequis

Connaître les pratiques des finances publiques ; connaître les principales spécificités de la fonction publique (recrutement, positions, avancement)

Objectifs

- Maîtriser les règles budgétaires afférentes à la masse salariale publique
- Participer à un échange pluridisciplinaire (finances, RH) sur les arbitrages salariaux et d'effectifs

Approche pédagogique

- Exercices d'illustration des différentes notions présentées
- Une étude de cas complète

1^{er} jour**Les enjeux du pilotage des effectifs et de la masse salariale dans un contexte budgétaire contraint**

- La rigidité de la dépense salariale
- Pourquoi piloter la masse salariale ?
- Les principaux concepts
 - masse salariale, dépenses de personnel
 - distinction des périmètres,
 - les effectifs
 - que signifient ETP, ETPT, ETPF ?
 - le double plafond

Le pilotage financier de la masse salariale

- Méthode de budgétisation
 - les principales étapes de la budgétisation
 - les données nécessaires, leur recueil
- Les notions mises en œuvre (quelques exercices simples seront conduits)
 - extension en année pleine
 - les différentes natures de mesures salariales
 - qu'est ce que le GVT ?
 - les présents / présents

2^e jour**Le pilotage des effectifs**

- L'impact des mouvements d'effectifs
 - l'effet de noria
 - comment suivre les personnels ?
- Impacts des calendriers de gestion des effectifs
 - quand recruter ?
 - quel profil salarial privilégier ?

Présentation de l'outil de budgétisation de la masse salariale

- Présentation de l'articulation de la méthode et de l'outil de budgétisation
 - les limites d'un outil de budgétisation de la masse salariale
 - quelles données à quelle étape ?
 - la mise en œuvre de la budgétisation aux étapes clés de l'année (préparation du budget N+1, suivi de l'évolution du budget, prévision de fin d'exercice)

ÉTUDE DE CAS**Exemple de budgétisation d'un ministère**

Nota : les participants sont invités à se munir d'une tablette avec tableau pour faciliter la participation

Retrouvez-nous sur

www.acpformation.fr



Scannez ce code et retrouvez-nous sur votre smartphone

- Tous les programmes actualisés et détaillés
- L'offre intra
- Les solutions e-learning d'ACP FORMATION
- Toutes les archives de nos newsletters
- L'actualité des marchés publics et des finances publiques

À l'issue de la formation,

vous maîtriserez les règles budgétaires et comptables afférentes à la masse salariale publique d'une part, vous serez en mesure de participer à un échange pluridisciplinaire (finances, RH) sur les arbitrages salariaux et d'effectifs d'autre part.



Management dans le secteur public

Chef de projet RH, je suis amenée à gérer de façon empirique des conflits. Je souhaitais donc suivre une formation pour mieux les appréhender. Ces deux jours m'ont permis d'acquérir des techniques que j'applique au quotidien. J'ai pris conscience de ma façon de fonctionner, de réagir et la manière dont les autres peuvent réagir en fonction de leur personnalité.

Hélène B. - CAMIEG

Témoignage d'une participante à la formation « Anticiper et gérer les conflits interpersonnels », page 250

MANAGEMENT DANS LE SECTEUR PUBLIC

Manager public : réussir sa prise de fonction	248
Animer et motiver une équipe dans le secteur public	249
Anticiper et gérer les conflits interpersonnels	250
Assertivité et leadership	251
Manager, regagner la maîtrise de son temps	252
Conduire efficacement une réunion	253
Management de projet dans l'espace public - Cycle long	254
Piloter efficacement un projet dans le secteur public	255



Évaluation

ACP FORMATION propose aux participants d'apprécier les connaissances maîtrisées à l'issue de la formation à travers des questionnaires ou des exercices pratiques.

Manager public : réussir sa prise de fonction

Devenir manager au sein d'une organisation publique

2 JOURS (14 h)

PARIS • 26-27 mai 2016
• 13-14 octobre 2016
• 12-13 décembre 2016

Code : 6816106

Tarif : 1 240 € net (non assujettis)
1 240 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Directeurs généraux des services, directeurs généraux adjoints, directeurs, responsables de service et responsables d'unité
Toute personne démarrant de nouvelles fonctions d'encadrement

Prérequis

Prendre des fonctions de manager dans le secteur public ou être en poste depuis peu

Objectifs

- S'installer dans sa nouvelle fonction de manager
- Adapter son management aux différents membres de l'équipe
- Préparer son plan d'action

Programme

Intégrer les changements et gérer les difficultés dus à la prise de fonction

- Les spécificités du rôle de manager
- Clarifier les rôles et les missions avec sa hiérarchie
- Repérer, comprendre et traiter les résistances de l'équipe
- Identifier la logique des membres de l'équipe

PARTAGE D'EXPÉRIENCES Sur les attentes vis-à-vis d'un manager

S'installer dans son rôle de manager

- L'arrivée et la présentation de l'équipe
- Prendre contact avec l'équipe en assumant son nouveau rôle
- Recueillir des informations sur ses collaborateurs
- La mise en place de nouvelles règles du jeu
- Avoir une démarche : observer, écouter, s'adapter, intervenir

EXERCICE D'APPLICATION Préparation de ses entretiens de prise de contact

Adapter son style de management en fonction de l'équipe

AUTODIAGNOSTIC de ses styles de management

- Reconnaître les différences chez ses collaborateurs
- Les critères à prendre en compte pour adapter son style de management
- Doser directivité et participation
- Repérer ses points forts et ses points d'amélioration
- Agir positivement sur la motivation de ses collaborateurs

Gérer les situations complexes

- Gérer les désaccords liés à la prise de fonction
- Manager d'anciens collègues
- Recadrer un collaborateur
- Manager un collaborateur ayant une expertise pointue
- Manager des collaborateurs plus âgés
- Manager une équipe hétérogène

Construire un plan de réussite

- Définir ses objectifs et ses critères de réussite sur les 6 prochains mois
- Clarifier les attentes de l'entreprise, de la hiérarchie et des collaborateurs

EXERCICE D'APPLICATION Préparation de la feuille de route de son service pour les 6 prochains mois

À l'issue de la formation,

vous aurez les clés pour
réussir votre prise de poste
de manager

Animer et motiver une équipe dans le secteur public

Activer les leviers pour donner une nouvelle impulsion

3 JOURS (21 h)

PARIS • 15-17 juin 2016

• 3-5 octobre 2016

• 14-16 décembre 2016

Code : 6816107

Tarif : 1 515 € net (non assujettis)

1 515 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

**Gérer les conflits et les tensions dans
la fonction publique**

(code 6816126) page 250

Public

- Responsables hiérarchiques
- Managers publics
- Toute personne en charge d'une équipe dans le secteur public

Prérequis

Avoir suivi « Manager public : réussir sa prise de fonction » page 248

Objectifs

- Dynamiser ses collaborateurs
- Associer la motivation à la compétence
- Transformer son service en organisation performante

Programme

ANIMER SON ÉQUIPE

Organiser le travail de son équipe

- Clarifier les missions et les objectifs de chacun

Animer son équipe en s'adaptant au niveau de chacun

- Adapter son management aux différentes personnalités
- Comprendre les attentes de l'équipe

MISE EN SITUATION Entretien de délégation et animation de réunions

Piloter l'activité de son équipe

- Identifier et communiquer clairement sur les priorités
- Mettre en place des indicateurs performants et partagés
- Utiliser les techniques de feedback

EXERCICE D'APPLICATION Entretien de recadrage

MOTIVER SON ÉQUIPE

Les leviers les plus utilisés pour motiver

- Identifier les ressorts de la motivation
- Découvrir le niveau des aspirations de ses collaborateurs

Instaurer une communication qualitative planifiée et individualisée

- Fixer les rendez-vous rythmant l'activité
- Préciser les modalités de coopération et d'information
- Encourager l'esprit d'équipe

Lier la motivation à la compétence

- Aider ses collaborateurs à acquérir de la compétence
- Évaluer les compétences et diagnostiquer la compétence de ses collaborateurs

S'attaquer à la démotivation

- Capter les signaux de la démotivation d'un salarié de son collaborateur
- Adopter une attitude rassurante et donner des objectifs ou des projets stimulants
- Maintenir un suivi régulier

MISE EN SITUATION Entretien avec un salarié démotivé

À l'issue de la formation,

vous serez capable d'animer
et de motiver votre équipe
pour plus d'efficacité



3 JOURS (21 h)

PARIS

- 18-20 janv. 2016 • 28-30 sept. 2016
- 21-23 mars 2016 • 17-19 oct. 2016
- 11-13 avril 2016 • 16-18 nov. 2016
- 25-27 mai 2016 • 5-7 déc. 2016
- 6-8 juillet 2016 • 23-25 janv. 2017

LYON

- 25-27 mai 2016 • 16-18 nov. 2016

Code : 6816126

Tarif : 1 515 € net (non assujettis)

1 515 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Responsables d'équipe, managers
Toute personne souhaitant prévenir et gérer
au mieux les situations conflictuelles

Prérequis

Manager une équipe au quotidien

Objectifs

- Identifier les différents types de conflits en situation professionnelle.
- Prévenir les conflits en pratiquant les stratégies de communication adaptées.
- Définir et mettre en œuvre des stratégies et modes d'intervention pour résoudre un conflit dans l'équipe

Anticiper et gérer les conflits interpersonnels

Les prévenir, les gérer, les dépasser

En partenariat avec



Programme détaillé sur www.acpformation.fr

Programme

Comprendre les différents types de conflits et leurs mécanismes

- Cerner les causes potentielles des conflits
- Détecter les étapes du conflit : de la divergence à l'affrontement
- Reconnaître un conflit quand il apparaît : typologie des désaccords et facteurs aggravants
- Comprendre le fonctionnement psychologique de l'individu pour mieux gérer le conflit

PARTAGE D'EXPIÉRIENCES Les situations conflictuelles le plus fréquemment rencontrées au sein d'une équipe

AUTODIAGNOSTIC de son comportement face à un conflit

Situer le rôle du manager

- Définir le rôle de la hiérarchie : arbitre ou médiateur
- Prendre du recul pour analyser avec lucidité et gérer ses émotions
- Le manager au cœur du conflit : définir un plan d'action de sortie de « crise »
- Gérer l'après-conflit pour restaurer un climat de confiance dans l'équipe

MISE EN SITUATION À partir de situations types, recherche et expérimentation du meilleur scénario de résolution du conflit

Anticiper et prévenir les conflits

- Repérer les signaux d'alerte : physiques, verbaux, comportementaux
- Comprendre ce qui sous-tend le conflit : causes organisationnelles, interpersonnelles...
- Comprendre la nature des conflits : intérêts, valeurs, personnalités, quiproquos...
- Minimiser le risque d'apparition des différends : bonnes pratiques managériales et attitudes à proscrire
- Maîtriser les techniques de communication pour prévenir les conflits

MISE EN SITUATION Expérimentation des attitudes favorisant un bon climat dans l'équipe

Décoder le conflit grâce à l'écoute et au questionnement

EXERCICE D'APPLICATION Décodage des émotions et des besoins liés sur des cas apportés par les participants et sur des vidéos d'entraînement

Résoudre un conflit

- Bien analyser la situation pour choisir la meilleure stratégie
- Prendre en compte les aspects émotionnels pour apaiser un interlocuteur réactif

- Désamorcer les attitudes « manipulatrices »
- Gérer les comportements de violence
- Privilégier une négociation gagnant/gagnant

MISE EN SITUATION Expérimentation des comportements et stratégies les mieux adaptés en cas d'agressivité, de manipulation, d'évitement

Utiliser les outils de la médiation

- Définir et cadrer le périmètre de la médiation
- Comprendre l'intérêt des entretiens individuels
- Ouvrir la séance de médiation
- Accompagner les parties dans la recherche d'une solution gagnant-gagnant
- Conclure la médiation et gérer l'après conflit

EXERCICE D'APPLICATION Accompagnement dans la recherche d'un accord et d'un plan d'action

À l'issue de la formation,

vous saurez résoudre les conflits de manière constructive et non violente



2 JOURS (14 h)

PARIS

- 18-19 janv. 2016 • 26-27 sept. 2016
- 24-25 mars 2016 • 13-14 oct. 2016
- 18-19 avril 2016 • 7-8 nov. 2016
- 12-13 mai 2016 • 5-6 déc. 2016
- 27-28 juin 2016 • 19-20 déc. 2016
- 7-8 juillet 2016 • 19-20 janv. 2017
- 29-30 août 2016 • 6-7 fév. 2017

LYON

- 24-25 mars 2016 • 5-6 déc. 2016
- 13-14 oct. 2016

Code : 6816195

Tarif : 1 320 € net (non assujettis)

1 320 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Managers et responsables d'équipe
Chefs de projet, experts, cadres fonctionnels
et opérationnels

Prérequis

Vouloir acquérir les techniques d'affirmation
de soi permettant d'appuyer ses positions
au quotidien

Objectifs

- Identifier les techniques d'affirmation de soi
- Découvrir l'assertivité comme levier
d'amélioration de ses performances,
de son efficacité personnelle
et de son leadership

Assertivité et leadership

En partenariat avec



Affirmer sa personnalité au quotidien pour être plus performant

Programme

Mieux se connaître pour mieux s'affirmer dans son environnement professionnel

- Comprendre les schémas comportementaux

PARTAGE D'EXPÉRIENCES

Analyse de situations relationnelles délicates pour les participants

- Identifier ses tendances comportementales sous stress

AUTODIAGNOSTIC de ses réactions au stress

Mettre en œuvre les techniques d'affirmation de soi

- Construire un comportement affirmé

MISE EN SITUATION

Affirmation de soi au sein d'une équipe, auprès de sa hiérarchie, parmi ses pairs, en réunion et en face à face

- S'affirmer en situation difficile

MISE EN SITUATION

Dans le contexte de situations professionnelles difficiles

- Mieux communiquer pour convaincre et faire partager ses idées
- Vendre ses idées

MISE EN SITUATION

La conviction lors d'un entretien ou en réunion

PLAN D'ACTION PERSONNEL

Formalisation des actions à mettre en œuvre pour affirmer sa personnalité

Intra



Toutes nos formations catalogue sont transposables en intra
Nous réalisons également des formations 100 % sur mesure

► Contactez-nous au 01 53 94 74 96
intra@acpformation.fr

À l'issue de la formation,

vous saurez vous affirmer efficacement et convaincre vos interlocuteurs en situation professionnelle



3 JOURS (21 h)

PARIS

- 20-22 janv. 2016 • 11-13 juillet 2016
- 8-10 fév. 2016 • 19-21 sept. 2016
- 16-18 mars 2016 • 17-19 oct. 2016
- 11-13 avril 2016 • 14-16 nov. 2016
- 25-27 mai 2016 • 7-9 déc. 2016
- 13-15 juin 2016

Code : 6816142

Tarif : 1 770 € net (non assujettis)

1 770 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Managers et cadres
Responsables de service et d'équipe

Prérequis

Avoir fait l'analyse de son emploi
du temps avant la formation grâce à l'outil
de diagnostic fourni

Objectifs

- Gérer ses priorités pour se recentrer
sur son métier de manager
- Planifier les différentes tâches pour soi
et son équipe
- Mettre en place une stratégie pour ne plus
subir le temps

Manager, regagner la maîtrise de son temps

Gérer son temps et celui de son équipe

Programme

Quiz amont

Diagnostiquer son emploi du temps pour se recentrer sur son cœur de métier

AUTODIAGNOSTIC de sa gestion du temps et de son agenda

- Analyser son emploi du temps
- Recentrer ses activités
sur son périmètre d'action

EXERCICE D'APPLICATION

Identification des tâches urgentes
et importantes, importantes mais
non urgentes...

Améliorer sa gestion du temps

- Mettre en place une meilleure
organisation de son emploi
du temps

MISE EN SITUATION

Réactions face à un événement
ou une tâche imprévue

- Optimiser ses outils et méthodes
d'organisation

ÉTUDE DE CAS

Identification des gisements
de temps et élaboration
de ses plannings journaliers,
hebdomadaires et mensuels

Gérer son temps et celui de son équipe pour être plus performant

Les quatre temps du manager

- L'organisation personnelle
- La capacité à maintenir
une vision stratégique
- Consacrer du temps à ses équipes
- Participer au management
de l'entreprise

AUTODIAGNOSTIC du temps
consacré à chacune de ses activités
et axes d'amélioration

PARTAGE D'EXPÉRIENCES

La répartition optimale
de ces quatre temps

Manager le temps de son équipe

- Repérer les voleurs de temps,
les facteurs de sous-performance
et d'efficacité
- Répartir clairement les tâches,
les missions et estimer leur durée
- Pratiquer une délégation
maîtrisée

PARTAGE D'EXPÉRIENCES

Le suivi des délégations

En partenariat avec



Être disponible sans être à disposition

- Dire non pour rester concentré
sur son cœur de métier
- Accorder du temps à son équipe
pour maintenir la performance
collective et individuelle
- Consacrer du temps
à l'organisation du collectif pour
en gagner

MISE EN SITUATION

Formulation d'un non avec tact

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous saurez gérer votre temps
et celui de votre équipe comme
un budget et pourrez ainsi
jongler avec les différents temps
de votre métier de manager

Conduire efficacement une réunion

Mener des réunions réussies et productives

2 JOURS (14 h)

PARIS • 8-9 juin 2016
• 17-18 septembre 2016
• 14-15 décembre 2016

Code : 6816196

Tarif : 1 240 € net (non assujettis)
1 240 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts



Expertise +

Perfectionnez-vous en suivant :

Assertivité et leadership (code 6815195)
page 251

Public

Cadres et managers de la fonction publique
Tout agent amené à organiser et animer
des réunions

Prérequis

Animer régulièrement des réunions

Objectifs

- Connaître les différents types de réunions
- Préparer efficacement ses réunions
- Utiliser les techniques pour animer des réunions productives

Programme

Préparer une réunion

- Connaître les différents types de réunions
- Clarifier l'objectif, l'ordre du jour, les priorités et le lieu

Maîtriser les règles essentielles de communication devant un auditoire

- Faire preuve d'empathie : développer une attitude facilitatrice
- Utiliser les techniques d'écoute active
- Harmoniser verbal et non-verbal pour donner plus d'impact à son message

EXERCICE D'APPLICATION sur la base des outils de communication et de prise de parole

Mener une réunion avec efficacité

- Réaliser les quatre phases de la réunion : contracter, collecter, construire, synthétiser
- Les fonctions de l'animateur : facilitateur, régulateur et accompagnateur
- Encadrer le travail des participants : anticiper et traiter les impréparations
- Composer avec les personnalités fortes ou complexes
- Désamorcer les règlements de comptes
- Éviter la réunionite et détecter la réunion « impasse »

MISE EN SITUATION

Simulations de divers types de réunions, identification des difficultés rencontrées, concrétisation des solutions...

Faire prendre une décision collective en réunion

- Choisir les modalités de prise de décision adaptées à la situation
- Décider qui fait quoi et avec quels moyens
- Rédiger et diffuser le compte-rendu

À l'issue de la formation,

vous saurez organiser et animer une réunion avec efficacité en favorisant la prise de décision



6 JOURS (42 h)

PARIS • 1^{re} session

17-18 mars, 14-15 avril,
12-13 mai 2016

• 2^e session

3-4 octobre, 7-8 novembre,
1^{er}-2 décembre 2016

Code : 6816105

Tarif : 3 210 € net (non assujettis)

3 210 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus

Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Cadres, managers du secteur public amenés à gérer des projets au sein de leur structure

Prérequis

Être amené à travailler en mode projet dans l'exercice de ses fonctions

Objectifs

- Acquérir les fondamentaux et la maîtrise des techniques de management de projet
- Construire une boîte à outils pour gérer son projet
- Utiliser les techniques performantes

Management de projet dans l'espace public

Cycle long pour maîtriser les outils fondamentaux de la gestion de projet

En partenariat avec



Programme détaillé sur www.acpformation.fr

Programme

Quiz amont

MODULE 1 - Maîtriser les fondamentaux du management de projet dans l'espace public

Adopter la culture projet

- Développement d'une culture de projet
- Identifier les principales phases d'un projet
- Maîtriser le processus projet : indication PMP
- Connaître le cycle de vie des projets
- Faire la différence entre management et gestion de projet

EXERCICE D'APPLICATION Recensement des tâches et des documents à réaliser

Prendre en main le projet

EXERCICE D'APPLICATION Mise à disposition d'une boîte à outils

ÉTUDE DE CAS Prise en main d'un projet de déploiement dans le secteur public

Le lancement du projet

L'analyse de besoins - Le cahier des charges fonctionnel (CCF)

Communiquer au lancement du projet

EXERCICE D'APPLICATION Mise à disposition d'une boîte à outils pour lancer son projet

MISE EN SITUATION Simulation d'une réunion d'analyse de besoins

Exercices d'intersession

MODULE 2 - Les outils de pilotage des projets

La planification

- Utiliser l'arborescence produit et WBS
- Réaliser un organigramme des tâches (O.T.)
- Faire une estimation des charges

EXERCICE D'APPLICATION Élaboration d'une planification détaillée de son projet en cours

MISE EN SITUATION Simulation d'une planification sur MS Project

La gestion des coûts et des délais

La gestion des risques

Exercice d'application : conception d'une grille de suivi et d'évaluation

EXERCICE D'APPLICATION Mise à disposition d'une boîte à outils de gestion des risques

Exercices d'intersession

MODULE 3 - Manager une équipe projet

ÉTUDE DE CAS Analyse d'un projet du secteur de la santé

La création et le suivi d'une équipe projet

ÉTUDE DE CAS Constitution et fonctionnement de l'équipe projet

- Définir son plan de communication
- Mener les réunions du projet
- Mettre en place un reporting de projet
- Utiliser les outils du reporting : compte-rendu d'activité, point d'avancement, comité de pilotage

EXERCICE D'APPLICATION Conception d'une boîte à outils pour gérer le reporting de son projet

La conduite du changement

ÉTUDE DE CAS Accompagnement du changement dans un projet de déploiement du secteur public

Classe virtuelle

Quiz aval

À l'issue de la formation,

vous serez capable de mettre en œuvre les outils fondamentaux nécessaires à la bonne gestion d'un projet

Piloter efficacement un projet dans le secteur public

Comprendre et animer les relations transverses

2 JOURS (14 h)

PARIS • 9-10 juin 2016
• 14-15 novembre 2016

Code : 6816197

Tarif : 1 270 € net (non assujettis)
1 270 € HT (assujettis à la TVA)

Support de formation inclus
Déjeuners et pauses-café offerts

Public

Chefs de projet ou cadres de la fonction publique amenés à le devenir
Chefs de projet amenés à travailler avec des partenaires publics

Prérequis

Avoir une expérience du management de projet dans le secteur public

Objectifs

- Animer efficacement un projet en tenant compte des aspects relationnels
- Comprendre le jeu des acteurs et identifier les parties prenantes
- Conduire efficacement le changement

Programme

Analyser un projet

- Définir le contexte et les origines du projet
- S'assurer des objectifs du projet
- Analyser l'environnement interne et externe
- Connaître les enjeux stratégiques
- Réaliser une analyse SWOT du système actuel

EXERCICE D'APPLICATION

Les obstacles et résistances propres au management de projet

ÉTUDE DE CAS

Prise en main d'un projet de déploiement dans le secteur public

Évaluer l'importance de la dimension relationnelle dans la conduite d'un projet

- Recensement des acteurs et des parties prenantes
- Comprendre le jeu des acteurs et identifier leurs rôles
- Notion de sponsor du projet

EXERCICE D'APPLICATION

Conception d'une boîte à outils modèles et documents types

Manager hors hiérarchie

- Les responsabilités d'un chef de projet

AUTODIAGNOSTIC de ses capacités à réussir comme responsable de projet

- Mise en place d'une organisation dédiée au projet
- Mobilisation de l'équipe projet autour d'une vision commune

ÉTUDE DE CAS

Suite du cas précédent : organisation et positionnement du chef de projet

EXERCICE D'APPLICATION

Les comportements des membres de l'équipe-projet et les indicateurs

Manager une équipe projet

- Différencier les différents styles de management
- Comprendre les motivations des acteurs
- Prendre en compte les aspects relationnels
- Anticiper et gérer les conflits

EXERCICE D'APPLICATION

Les comportements à adopter pour développer des relations « fluides » et constructives avec la hiérarchie et les coéquipiers

La conduite du changement dans les organisations publiques

- Identifier les freins et les leviers du changement
- Méthodes et outils du changement

ÉTUDE DE CAS

Accompagnement du changement

À l'issue de la formation,

vous serez capable de cerner le rôle et les compétences des acteurs du projet afin de mener à bien vos différentes missions



**Pour tout conseil
sur le choix
d'une formation,
contactez-nous**

Inscriptions

Comment s'inscrire ?

- Par e-mail : inscription@acpformation.fr
- Par courrier : ACP FORMATION,
35 rue du Louvre 75002 Paris
- Par fax : 01 53 94 74 91
- Sur notre site www.acpformation.fr

Vous pouvez utiliser :

- le bulletin d'inscription page 258 ou imprimable sur
notre site internet www.acpformation.fr
- un bon de commande interne à votre organisme
- une lettre d'engagement de votre organisme

Suivi de votre dossier

Nous vous enverrons :

- À réception de votre inscription :
 - une convention de formation à nous retourner
signée
- Au plus tard 15 jours avant la formation :
 - une convocation, accompagnée d'un plan d'accès
 - une fiche de renseignements à nous retourner
complétée, afin d'exprimer vos attentes particulières
 - le programme détaillé de la formation
- À l'issue de la formation :
 - une attestation descriptive de formation
 - une attestation de présence et un RIB
(joint à la facture)

Hébergement

Pour réserver votre chambre d'hôtel, vous pouvez contacter la centrale de réservation BBA par tél. : 01 49 21 55 90, par fax : 01 49 21 55 99 ou par e-mail : acp@netbba.com, en précisant que vous participez à une formation ACP.

Renseignements utiles

ACP FORMATION

35 rue du Louvre
75002 PARIS

Tél. : **01 53 94 74 90**

Fax : **01 53 94 74 91**

E-mail : infoclient@acpformation.fr

www.acpformation.fr

Code NAF : 8559 A

Extraits des conditions générales et particulières de vente*

Retrouvez l'intégralité des conditions générales de vente sur www.acpformation.fr ou par courrier sur simple demande

1. OBJET

- Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventes » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de formation proposées par la société, et faisant l'objet d'une commande de la part du Client, à savoir les formations présentielles et les formations e-learning, correspondant à des modules de formation dans un espace électronique sécurisé, en mode e-learning (ou Formations Ouvertes et A Distance - FOAD), accessibles depuis sa plate-forme.
- L'offre de services développée est conforme à la circulaire n° 2001/22 du 20 juillet 2001 de la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle relative aux formations ouvertes et à distance « FOAD » (e-learning).
- La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client renvoie, par tout moyen, le bon de commande signé (fax, transmission électronique, courrier).
- Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe, le Client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.
- Le Client reconnaît à cet effet, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la société, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.
- La société se réserve le droit de réviser les présentes conditions générales à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la Société et le Client.

2. TARIF

- Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la société et sur le catalogue de formations de l'année en cours.
- L'inscription est effectuée au nom de la personne physique participant mais le Client de la société est l'entreprise ou l'institution contractant figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation.
- Tout paiement ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si la formation ne s'est pas présentée.
- Nos tarifs sont forfaitaires. Les déjeuners et les pauses-café sont offerts aux participants.
- L'inscription de plusieurs personnes d'un même organisme à une même formation (hors cycles métiers et certifiants), aux mêmes dates, fait bénéficier le Client de réductions : 10% pour le 2^e participant, 20% pour le 3^e, 30% pour le 4^e et les suivants.

3. RÈGLEMENT

- Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer à 30 jours pour l'État ; 30 jours pour les Collectivités territoriales ; 50 jours pour les établissements publics de santé, 60 jours pour les autres entreprises publiques et à réception de facture pour les Sociétés et devra être effectué par virement ou par chèque à l'ordre d'ACP FORMATION (LCR non accepté).
- Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la société donnera lieu à l'application d'intérêts moratoires définis par la loi et les règlements en vigueur et à une indemnité forfaitaire de frais de recouvrement de 40 €. Elles sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.
- En cas de paiement effectué par un OPCA, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.
- La société se réserve le droit :
 - d'exclure de toute formation présente, et ce à tout moment, tout participant dont le comportement gênerait le bon déroulement de la formation et/ou manquerait gravement aux présentes CGV ;

- de suspendre l'accès à un module de formation e-learning, tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription et ce, sans indemnité ;
- de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel il existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

4. ANNULATIONS / REMPLACEMENTS / REPORTS

- Formulées par écrit :
- l'annulation de formations présentielles donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours inclus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception moins de trois jours avant le jour), à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation.
- les annulations de formation e-Learning, même comprenant un présentiel, font l'objet d'une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation.
- Le dédit ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la formation professionnelle.
- Pour les formations présentielles, les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant.
- Pour les formations de e-Learning, les remplacements de participants sont admis à condition d'en informer la Société sept jours à l'avance, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant. A défaut, une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation sera due à la Société.

- Ni le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la société se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à votre convenance, un avoir sera émis.
- La Société se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique du stage initial, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

5. E-LEARNING

- En cas de commande d'un produit « e-learning », les conditions spécifiques d'accès aux modules, ainsi que leurs caractéristiques sont détaillées aux « CONDITIONS PARTICULIÈRES E-LEARNING », qui font l'objet d'un document séparé, et annexé aux présentes, communiqué, dans leurs dernières versions, sur le site Internet www.acpformation.fr/.
- L'adhésion aux Conditions Particulières emporte adhésion aux présentes CGV.

6. RESPONSABILITÉ - INDENNITÉS

- L'employeur - ou selon le cas le participant - s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la société. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la société pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la société ne puisse être recherchée ou inquiétée.

- La responsabilité de la société envers le client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le client et est en tout état de cause limitée au montant payé par le client au titre de la prestation fournie.
- En aucun cas, la responsabilité de la société ne pourrait être engagée au titre de dommages indirects tels que pertes de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation.
- Dans tous les cas, la responsabilité de la société est exclue en cas de force majeure.

7. CONFIDENTIALITÉ ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- Le client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la société que pour les fins stipulées à la commande.
- La société détient seule les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense ; de sorte que la totalité des supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande demeure sa propriété exclusive.
- Le client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la société ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la société ou de ses ayants droits.
- Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

8. INFORMATION

- Le client accepte d'être cité par la société comme client de l'offre de services dans le cadre de son activité commerciale, aux frais de la société.
- A cet effet et sans réserve du respect des dispositions de l'article 7 ci-dessus, la société peut mentionner le nom du client, ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, dans les listes de ses références dans le but d'une communication externe comme interne.

9. INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

- Conformément à l'article 6 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, tel que modifiée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, la société met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de la société. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification auprès de la société, via une demande en ligne (acp@acpformation.fr) ou par courrier à : ACP FORMATION – 35 Rue du Louvre – 75002 Paris – France en indiquant vos nom, prénom et adresse.
- Nos adresses peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés à des fins de prospection commerciale. Vous pouvez vous opposer à la transmission de ces données, selon les modalités ci-dessus.

10. CONTESTATION ET LITIGES

- Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera soumise à la loi française et portée devant le Tribunal de Commerce de Paris.

ACP FORMATION
35 rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : 01 53 94 74 90
Fax : 01 53 94 74 91
E-mail : inscription@acpformation.fr
Site : <http://www.acpformation.fr>

acp
FORMATION

*Vous acceptez les conditions particulières qui figurent sur le site <http://www.acpformation.fr>

Bulletin d'inscription

Organisme _____

Secteur public⁽¹⁾ (facturation non soumis à TVA) ou Secteur privé⁽²⁾ (facturation TTC)

Adresse _____ Code Postal _____

Ville _____ N° SIRET _____

Personne chargée de l'inscription _____ Fonction _____

Tél. _____ Fax _____

E-mail _____

La facture est à adresser à _____

Votre organisation interne prévoit-elle un bon de commande ? Oui Non

Titre de la formation _____ Code _____

Dates retenues _____ Paris Lyon

COÛT TOTAL _____

<input type="checkbox"/> 1 ^{er} participant	<input type="checkbox"/> 3 ^e participant (-20%)*
Nom _____ Prénom _____	Nom _____ Prénom _____
Fonction _____	Fonction _____
Tél. _____ Fax _____	Tél. _____ Fax _____
E-mail _____	E-mail _____
<input type="checkbox"/> 2 ^e participant (-10%)*	<input type="checkbox"/> 4 ^e participant (-30%)*
Nom _____ Prénom _____	Nom _____ Prénom _____
Fonction _____	Fonction _____
Tél. _____ Fax _____	Tél. _____ Fax _____
E-mail _____	E-mail _____

**Nous vous conseillons
de photocopier, de compléter
et d'envoyer ce bulletin**

**par e-mail à
inscription@acpformation.fr,**

par fax au 01 53 94 74 91,

**par courrier à
ACP FORMATION
35 rue du Louvre - 75002 Paris**

***Les réductions s'appliquent sur les tarifs formation pour des inscriptions multiples d'un même établissement sur une même session aux mêmes dates hors cycles métiers certifiants. Offre non cumulable avec toute autre réduction. Toute inscription à un cycle métier doit préalablement faire l'objet d'un dossier d'inscription disponible sur simple demande.**

(1) ACP FORMATION est non assujettie à la TVA pour son activité de formation - N° SIRET : 40091558300043 - Code Naf : 8559 A - N° d'organisme de formation : 11752479475

(2) ACP SPP est assujettie à la TVA pour son activité de formation - N° SIRET : 51135589300013 - Code Naf : 8559 A - N° d'organisme de formation : 11754452975

Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente disponibles sur www.acpformation.fr ou par courrier sur simple demande

Les marques expertes d'ABILWAYS



- Management
 - Développement personnel
 - RH - Droit social
 - Droit des affaires
 - Fiscalité - Comptabilité
 - Banque - Assurance
 - Finance - Gestion
 - Immobilier
 - Environnement - Énergie
 - Secteur public et ses partenaires
- www.efe.fr



- Marketing stratégique et opérationnel
 - Marketing digital
 - Business development
 - Brand image
 - Commercial
 - Management
 - Efficacité professionnelle
- www.ism.fr



F O R M A T I O N

- Marchés publics
 - Achats publics
 - Finances publiques
- www.acpformation.fr



- Journalisme
 - TV - Radio - Presse écrite
 - Communication d'entreprise
 - Relations presse
 - Expression orale et écrite
 - Communication visuelle
 - Web et multimédia
 - Leadership
- www.cfpj.com

ABILWAYS

**1^{er} groupe
multispécialiste
de la formation
continue**



- Relation client à distance
 - Relation client digitale
 - Développement des compétences
 - Management de proximité
 - Satisfaction client
 - Optimisation de l'expérience client
- www.idcc.fr

ABILWAYS DIGITAL

- My digital company
- Trends & innovations
- Management & gouvernance
- Marketing & communication digitale
- Webdesign
- Production web & programmation
- Risques numériques

**ABILWAYS DIGITAL est aussi un laboratoire,
un espace de cocréation et d'innovation.**

**Découvrez notre catalogue et notre
magazine sur www.abilways-digital.com**

ABILWAYS DIGITAL PLACE

- Conception de parcours blended ou 100 % distanciels
 - Dispositifs de learning pour vos collaborateurs, vos clients, vos produits
 - Modules scénarisés, vidéos, gamification
 - Mobile learning
 - Social learning et espaces collaboratifs
- www.abilways-digital-place.com



- Design & création graphique
 - Technologies web
 - Production digitale
 - Applis mobiles
 - PAO
 - Photo - Vidéo
 - 3D
- www.pyramydo.fr



acp

F O R M A T I O N

35, RUE DU LOUVRE – 75002 PARIS

TEL. : 01 53 94 74 90 – FAX : 01 53 94 74 91

infoclient@acpformation.fr – www.acpformation.fr



ACP FORMATION EST UNE MARQUE DU GROUPE

ABILWAYS