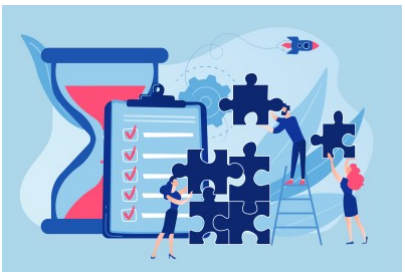
Programme de Formation

MA04 - Définition et expression des besoins



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : ***début*** 22/03/2027

fin 23/03/2027

Contenu pédagogique

Public visé

Personnels chargés de gérer le processus d'achat

Objectifs pédagogiques

Préparer les décisions fondatrices des autorisations de passation des marchés

Organiser le recensement de besoins et en maîtriser la méthodologie

Définir les caractéristiques pertinentes des marchés

Evaluer la pertinence des choix opérés

Description

1. Définir le besoin à satisfaire

Les exigences de la réglementation

L'obligation de définir précisément le besoin (étendue et sanction de l'obligation) : définir un besoin et non un produit

La consécration du « sourcing »

Quand est-il possible d'intégrer les noms de marque dans les cahiers des charges ?

La prise en compte du développement durable dans le marché : critère de sélection ou condition d'exécution ?

Le recours aux normes ou la possibilité de définition en termes de performance ou d'exigences fonctionnelles

Le lien entre besoin, objet du marché et mise en concurrence

L'utilisation optimale des labels

Les 4 dimensions du besoin : Qualité, quantité, prix et délai

Les points clefs d'une bonne définition des besoins
Le lien offre-demande : utiliser le sourcing
L'association des utilisateurs, prescripteurs et experts
L'équilibre dans l'expression du besoin (critères, cahiers des charges techniques)
L'importance d'une expression du besoin compatible avec l'offre de marché

L'expression de la qualité attendue
La différence entre spécifications fonctionnelles et spécifications techniques
Le cahier des charges techniques

L'expression de la contrainte financière
Le budget
Le prix et le coût du cycle de vie (TCO)

2. La qualité dans les achats
Connaître le segment d'achat et évaluer les fournisseurs
Maîtriser ses fournisseurs pour maîtriser ses achats : principes de notation /cotation des fournisseurs
Une sélection méthodique des fournisseurs et de leurs offres
La contractualisation et l'évaluation des. prestations réalisées

Les symboles de qualité applicables aux entreprises : signification et intérêt pour l'acheteur
La certification ISO 9001 et ISO 14 000
Les qualifications professionnelles (qua-Libat, qualifelec, etc...)
Les labels

Les symboles de qualité applicables aux produits et aux prestations
La conformité aux normes
Le cas particulier de la marque NF
La certification de produits ou de service
Le marquage C.E
Les labels (écolabels, labels sociaux)

3. Rédiger le marché
Les contraintes rédactionnelles des prestations correspondant aux besoins
La définition des prestations conformes aux besoins : le cahier des charges
L'objectivité des caractéristiques des commandes
Le caractère utile et suffisant des prestations
Un engagement sur des obligations déterminées ou déterminables
La portée de l'engagement juridique et économique pour l'acheteur et pour son prestataire

4. La déontologie et la responsabilité de l'acheteur
La transparence et l'impartialité

L'efficacité de la dépense

Prérequis

Connaissance de base de la réglementation des marchés publics

Modalités pédagogiques

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants

Moyens et supports pédagogiques

Le support remis aux participants contiendra le cadre juridique, les principales jurisprudences applicables, les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.

Modalités d'évaluation et de suivi

QCM de début et de fin de formation

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud

Informations sur l'accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes porteuses de handicap. Veuillez nous signaler si vous êtes une personne en situation de handicap (PSH) pour pouvoir adapter notre approche pédagogique et/ou mettre en place des mesures de compensation.