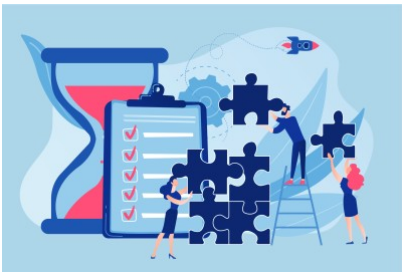
Programme de Formation

MA09 - Mettre en place un plan de progrès avec ses fournisseurs



Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : ***début*** 04/06/2027

fin 04/06/2027

Contenu pédagogique

Public visé

Acheteurs, responsables achats

Objectifs pédagogiques

Savoir apprécier l'opportunité d'un plan de progrès

Maîtriser la démarché d'élaboration d'un plan de progrès

Être en mesure de suivre l'exécution de son plan de progrès

Description

1.Le cadre réglementaire de la définition du besoin

Dans quel cas le définir ?

Pourquoi mettre en place un plan de progrès ?

- Quel lien avec la politique achat de l'établissement ?
- Identifier l'enjeu selon l'objet du marché

2. Déterminer les intérêts des deux parties

Pour le fournisseur : définir un délai pour atteindre un optimum, progresser dans une démarche donnée (développement durable…), accroître la qualité de la prestation ou la qualité des produits, améliorer sa performance

Pour l'acheteur : développer des relations plus « partenariales » avec les titulaires des marchés, bénéficier d'une prestation de meilleure qualité, obtenir le meilleur ratio qualité/coût, faire progresser les fournisseurs en fonction de ses objectifs à atteindre…

3. Mettre en place des indicateurs pertinents et appropriés

Définir des indicateurs permettant une évaluation efficace et une prise de décision

- Selon les indicateurs : quelles sont les actions à mettre en place ?
- Quelles mesures correctives selon les écarts constatés ?
- Intégrer les indicateurs dans une grille d'évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs définis

Identifier les personnes en charge du suivi des indicateurs et de l'évaluation

4. Bien rédiger le contrat

Définir des objectifs concrets, qualitatifs portant sur les points clés d'amélioration

Établir un plan d'action intégrant les conditions de la réussite, identifiant les contraintes, les acteurs concernés

- Ne retenir que les actions les plus pertinentes
- Rédiger chaque étape du déroulement du plan de progrès
- Si les résultats sont partiellement atteints, quelles conséquences sur le marché ?
- Si les résultats ne sont pas atteints : résiliation du marché, pénalités ?

5. Animer la réalisation d'un plan de progrès

Exploiter les indicateurs pour définir l'action corrective à mettre en place

Définir une méthode commune d'analyse de la performance et du risque

- Définir le format de la « revue de performance » avec le fournisseur
- Préparer « la revue de performance » avec le titulaire : point sur les résultats atteints, analyse des écarts constatés, définir les objectifs atteignables et mesurables de la phase suivante

Le compte rendu de chaque phase

Mise en oeuvre d'un plan d'actions à partir d'un DCE

- Définir les objectifs en fonction de l'objet du marché, la politique achat de l'établissement
- Bâtir une grille d'évaluation et présenter les résultats
- Définir les différentes phases sur la durée du marché et les résultats à atteindre

Prérequis

Connaître les principes 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.