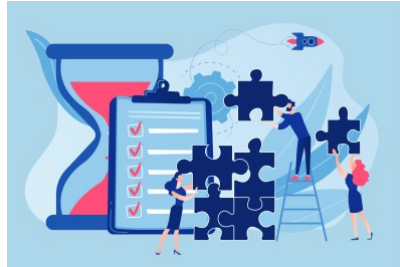

Programme de Formation

MA04 - Définition et expression des besoins



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : *début* 21/09/2026

fin 22/09/2026

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.