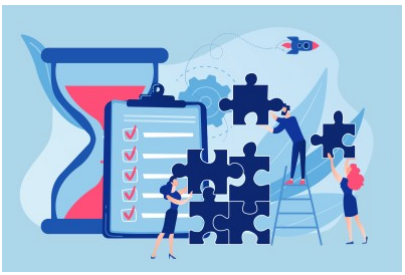
Programme de Formation

MA11 - La performance économique de l'achat public



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : ***début*** 04/03/2027

fin 05/03/2027

Contenu pédagogique

Public visé

Les acheteurs publics souhaitant se perfectionner dans l'évaluation de la

performance achats, responsables des services achats-marchés, tout acheteur impliqué dans l'optimisation de ses achats

Objectifs pédagogiques

Améliorer la performance de ses achats et savoir l'évaluer

Définir les outils, dispositifs et pratiques des achats pour une meilleure performance

Cibler les domaines de gains potentiels

Concilier la performance économique avec les politiques publiques prioritaires

Description

1. Le contexte

L'importance économique de la commande publique

Les chiffres de l'achat public en France

Les montants des contrats par acheteur et par objet

La place des PME dans les marchés publics en France

La modernisation des achats publics

Les principaux aspects de la politique de modernisation des achats publics

La création de la Direction des Achats de l'État (DAE), Agence de service public

La Mission Achat du Ministère de la Défense (MINDEF)

La circulaire du Premier Ministre du 31 juillet 2013

La place de la performance économique dans le droit des marchés publics
Le Code de la commande publique
La nécessité d'ajouter à l'efficacité économique le concept de performance économique

2. Les contours du concept de performance économique

En quoi consiste le concept de performance économique ?
La notion de gains
La notion de gains immédiats
Les gains achats comme mesure de la performance de la fonction achat
La notion de stratégie d'achat

La méthode de calcul des gains achats
L'approche par le besoin
L'approche par la stratégie d'achat
L'approche par les clauses de prix du contrat
L'approche par la professionnalisation des acheteurs publics

L'analyse comparative des prix
La comparaison avec les prix antérieurs obtenus par l'acheteur
La comparaison avec les prix obtenus par d'autres acheteurs pour un même produit
L'estimation : quelle est sa valeur ?
Les différents leviers de performance économique

3. La performance économique au travers de sa propre structure d'achat

L'analyse des marchés par montants de dépense en année N – 1
La nature des prestations et montants financiers
La date d'échéance des marchés en cours
Le ciblage des marchés prioritaires pour des gains achats

L'analyse des marchés fondée sur l'évolution tendancielle des prix obtenus
L'évolution tendancielle des prix sur les cinq dernières années
Des marchés à l'évolution tendancielle des prix à la baisse
Des marchés à l'évolution tendancielle à la hausse
Une approche visant à cibler les marchés à l'évolution tendancielle à la hausse

L'analyse des marchés fondée sur la place des PME locales
Des marchés sans présence de PME locales (énergie, bus et autocars…)
Des marchés avec forte présence de PME locales (travaux, prestations informatiques)
Jouer sur la massification ou non pour la préservation de la concurrence

4. La performance économique au travers de l'expression des besoins

La consécration des consultations préalables du marché ou la pratique du sourcing
À quel moment engager le sourcing ?
Dans quels buts ?
Une base juridique solide pour consulter les opérateurs en amont
Une expression des besoins plus en phase avec le marché fournisseur

L'expression des besoins
La définition des prestations par référence à des normes ou autres documents équivalents
La définition des prestations en termes de performance ou d'exigences fonctionnelles
La définition des prestations en combinant les deux modes d'expression

La démarche d'analyse fonctionnelle
La norme NF X 50-150 définit la valeur
Les contours de l'analyse de la valeur
L'analyse des valeurs : réduction des coûts et élimination de certains coûts

5. La performance économique au travers du critère du coût sur le cycle de vie du produit

Première approche du concept de cycle de vie d'un produit
Les cinq phases de la vie d'un produit
Le schéma
L'exemple de l'industrie automobile

Le coût du cycle de vie du produit, nouveau critère d'attribution des marchés
Le contenu
Les contours
Les conditions d'application
Comment appréhender le coût global dans son ensemble ou le coût sur le cycle de vie ?
L'exemple des achats de véhicules à moteur dans les procédures de commande publique

6. La performance économique au travers du recours à la négociation

L'extension substantielle du périmètre de la négociation dans les marchés publics
Les cas de recours à la procédure concurrentielle avec négociation
Les cas de recours à la procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence

Le processus de négociation
Négocier n'est pas marchander
Les négociations techniques et financières : des offres initiales aux offres finales

La conduite de la négociation

Les éléments non négociables

Les gains économiques dans le cadre de la négociation

Les gains liés aux clarifications et à la bonne compréhension des exigences du cahier des charges technique

Les gains liés à la clarification du rôle et des responsabilités des différents intervenants (maître d'ouvrage, AMO, maître d'oeuvre…)

Les gains liés à l'effacement de la « surqualité» et de fonctionnalités non exigées

Les gains liés à la diminution des prix unitaires ou des prix d'unité supérieurs aux prix du marché concurrentiel

Un exemple de processus de négociation relaté dans le rapport d'analyse des offres

L'exploitation d'un équipement

Les négociations techniques et financières menées

Les gains obtenus entre l'offre initiale et l'offre finale

7. Performance économique et achat innovant

Qu'est-ce qu'un achat d'innovation ?

La définition de la procédure de partenariat d'innovation

L'économie du marché de partenariat d'innovation

La procédure de passation du marché de partenariat d'innovation

Exemples de besoins adaptés au montage de partenariat d'innovation pour des gains économiques à moyen et long terme

8. La performance économique et la prise en compte du développement durable

Les clauses d'insertion sociale dans les marchés publics heurtent-elles la performance économique en créant des surcoûts pour le pouvoir adjudicateur ?

La place de l'insertion dans l'emploi des personnes qui en sont éloignées dans le droit des marchés publics

L'insertion en tant que sujétion d'exécution

L'insertion en tant que critère de jugement des offres

Gains économiques, neutralité ou surcoût ?

La performance économique au travers des gains potentiels liés aux achats publics « verts »

Gains environnementaux et gains budgétaires

Coût d'acquisition plus onéreux mais coût sur le cycle de vie moindre, par exemple du fait d'une meilleure performance énergétique, l'achat de véhicules électriques ou hybrides

Performance économique d'une acquisition sur une base de comptabilité de flux annuel ou performance économique sur une base comptable pluriannuelle tenant compte du coût global

Le cas de l'acceptation de surcoûts d'acquisition non compensés par de moindres coûts d'utilisation ou la prise en compte du coût public additionnel sur le bien être collectif

L'acceptation de plus de risques et de coûts que dans le cadre d'une politique d'acquisition classique

Étude de cas : à partir d'une stratégie d'achat, comment exploiter et présenter le sourcing réalisé. Mettre en place une grille d'analyse des possibilités des fournisseurs en terme de développement durable

Prérequis

Une bonne maîtrise de la réglementation des marchés publics et des aspects économiques 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.