

APPLIQUER LES METHODES DE GESTION DE PROJET A L'ACHAT PUBLIC 1 JOUR

FORMATION

L'achat public n'est plus uniquement un acte juridique. Cette matière se traite désormais selon un quadruple regard : juridique, technique, économique et organisationnelle.

Cette nouvelle approche nécessite d'intégrer dans sa pratique des modes de fonctionnement « en mode projet », que ce soit pour de nouveaux types de besoins ou pour la mise en place d'une nouvelle organisation ou politique d'achat.

Cette formation propose de découvrir et expérimenter les méthodes et outils de conduite de projet appliqués à la passation des marchés publics.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permettra aux participants de :

- Avoir une vision claire des concepts de base de la gestion de projet
- Visualiser le processus de passation d'un marché public comme un projet pour intégrer la procédure à la gestion de son projet (et non l'inverse)
- Maîtriser le processus d'achat pour en faire un outil au service de son projet
- Aller vers un management et une animation de la fonction achat au sein de sa structure

INFOS PRATIQUES

Profil des stagiaires

Agents et cadres des services Commande publique /
Achat public / Marchés publics

Méthodes pédagogiques

Scénario pédagogique

Méthodes : interrogative / découverte / coactive
(mise en œuvre sur des cas réels)

Apports : support synthétique pour les savoirs
fondamentaux, échanges, débats, enrichissement par
les stagiaires.

Modalités d'évaluation : Mises en situation durant la
formation et évaluation/tests de fin de stage pour
mesurer les connaissances et évaluer les compétences
acquises

Pré-requis

Connaissance de la réglementation applicable aux
marchés publics / Expérience de la commande publique

Nombre maximal de stagiaires : 12

Modalités et tarif

Durée : 1 jour (7h)

Date(s) : 25 novembre 2021 ou 17 mars 2022

Lieu : A l'Agence Déclic

Formateur.trice : Mathieu Tripault / Charline Le Falher

Matériel nécessaire : 1 PC connecté à Internet

Tarif : 500€/stagiaire ou 1 200€/structure (si 3 personnes
ou plus) (tarif net de taxes)

Accès handicapé : Possibilité de réserver une salle avec
accès handicapé

Voir le programme en page suivante

PROGRAMME DE LA FORMATION



1 Les concepts-clés de la démarche projet

- Définition / grands principes
- La culture « projet »
- Les étapes d'un projet
- Opportunité / cadrage
- L'équipe

2 Les outils de la gestion de projet

- Organiser et préparer un projet
- Planification et suivi du projet
- Bilan et perspectives
- La notion d'échec – conditions de réussite
- Les concepts : Agilité, Incrémental/Itératif, Collaboratif

CAS PRATIQUES

3 Application à la passation des marchés

Intégrer un projet d'achat au processus d'achat (diagramme du Qui fait Quoi ?) existant et le planifier

4 Application à un projet transversal lié à l'achat public

Cadrer un projet, identifier les parties prenantes et le mode de collaboration adapté

Évaluer le niveau de maturité de sa structure au regard d'un nouveau projet

Définir les conditions de réussite de ce projet