

15/10/2021

Agence Déclic
— TERRITOIRES DE DEMAIN

* Notre catalogue de formations

Monter en compétences sur les thématiques de la
Responsabilité Sociétale des Entreprises,
des achats et de la commande publique



AYEZ LE DÉCLIC !



01.



Notre organisme de formation

L'Organisme de formation

L'Agence Déclic



L'Agence Déclic est un **prestataire de formation professionnelle** continue dont la déclaration d'activité est enregistrée sous le numéro 53 35 0963835, auprès du Préfet de Région Bretagne.

Au-delà de cette déclaration d'activité, l'Agence Déclic est un organisme de formation **certifié QUALIOPi**.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation

En complément de nos prestations de formation, **nous proposons des missions de conseil stratégiques sur les thématiques du développement durable, la Responsabilité Sociétale des Organisations, la commande publique et les achats responsables**. Grâce à notre double culture « public/privé », nous agissons comme une passerelle entre ces deux sphères et nous accompagnons aussi bien les entreprises, les collectivités et les associations. Nous sommes convaincus que le décloisonnement permet les synergies et construit des projets dont les impacts sont bien plus importants.

Ces expériences variées enrichissent le contenu de nos formations, pour apporter des exemples à l'apport théorique. Comme le dit notre devise « Les pieds sur terre, la tête dans les étoiles », nous nous appuyons sur des concepts, tout en apportant des outils concrets aux structures et personnes accompagnées.



Notre raison d'être est de **contribuer à rendre nos territoires plus performants et durables**. Par performants, nous entendons utiles pour les usagers/clients et efficaces. Par durables, nous entendons qui tiennent compte des enjeux sociaux, environnementaux, économiques et de gouvernance, dans une logique d'intérêt général.

L'Organisme de formation

Notre démarche qualité

De plus, notre organisme de formation est engagé dans la **certification QUALIOPi**, créant des process internes dans le **cadre de notre démarche qualité**. Forte de ses expériences en formation et sa rigueur, une de nos formatrices est garante du suivi de ces process.

Nos process d'organisation d'une formation (présentiel ou distanciel) :

EN AMONT

- Proposition d'un programme de formation (en fonction des échanges avec le donneur d'ordre)
- Validation de la formation par le donneur d'ordre (signature de la convention)
- Identification des interlocuteurs (pédagogiques, administratifs, logistiques, etc.) / Mise en place de la coordination
- Préparation de la formation (déroulé pédagogique, support, annexes, feuille d'émargement, etc.)
- Envoi des convocations Formation
- Questionnaire d'entrée en formation (2 semaines avant le début de la formation en laissant 1 semaine pour y répondre)
- Vérification que la salle, le matériel, etc. sont en adéquation avec le nombre de stagiaires et leur profil ainsi qu'avec le déroulé de la formation

PENDANT

- Information sur les conditions de déroulement de la formation (en introduction)
- Feuille d'émargement
- Questionnaire auto-évaluation au début de formation
- Formation/Exercices
- Evaluation de l'atteinte des objectifs pendant la formation
- Evaluation de l'atteinte des objectifs en fin de formation avec un questionnaire d'auto-évaluation
- Recueil des appréciations des stagiaires via un questionnaire de satisfaction

EN AVAL

- Signature de la feuille d'émargement de l'entreprise ou du prestataire de formation
- Envoi du support, annexes, attestations de formation
- Bilan avec les parties prenantes (autres que les stagiaires)

Organisation de formation



Charline LE FALHER

Consultante et formatrice –
Commande publique

Gestion administrative des formations – Référente de la qualité de l'organisme de formation



Des outils digitaux adaptés

Pour des formations interactives même à distance

Dans une logique d'adaptation et de continuité de nos services, nous avons expérimenté avec nos clients des animations dématérialisées grâce à plusieurs outils digitaux. Cette approche nous permet de garantir la qualité des échanges, la cohésion de groupe et la participation de chaque stagiaire, tout en limitant les risques associés à la crise sanitaire.

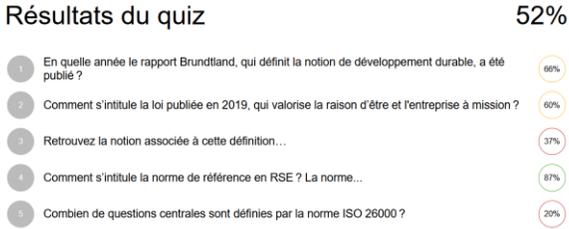


Klaxoon est une suite d'outils collaboratifs, puissante pour favoriser le travail d'équipe à distance.

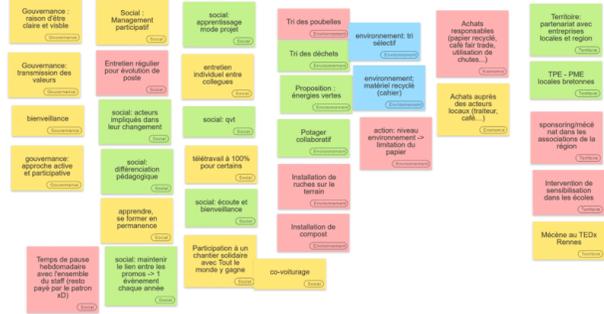
Il propose notamment une fonction d'animation de formation avec le partage de post-its et la création de sondages et de quiz auprès des participants.

Il est également possible de créer des espaces dédiés pour les stagiaires, afin de partager des ressources complémentaires.

Testons vos connaissances sur le module 1 !



Etes-vous satisfait.e de la méthodologie d'apprentissage ?
évaluation avec commentaires



Exemples d'activités sur Klaxoon

02.



Formations en RSE

Nos programmes

MODULE 1 - INITIER ET STRUCTURER UNE DÉMARCHE RSE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE

2 jours

La Responsabilité Sociétale de l'Entreprise est un outil structurant et transversal au service de la performance l'entreprise, quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité. Ce premier module vous permettra de connaître les bases de la RSE et faire le lien avec votre stratégie et vos activités.



OBJECTIFS

1. Connaître les bases de la RSE
2. Être capable de comprendre l'impact des enjeux de la RSE pour son entreprise
3. Comprendre son niveau de contribution pour adapter ses pratiques
4. Connaître les premières étapes essentielles à la mise en place d'une démarche RSE

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeants de PME, manager/responsable d'équipe, opérateurs, collaborateurs, agents souhaitant acquérir les bases de la RSE

12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Aucun : niveau débutant

Modalités

- Durée : 2 jours
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 2400€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

Voir le programme en page suivante

MODULE 1 - INITIER ET STRUCTURER UNE DÉMARCHE RSE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE

2 jours



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



JOUR 1

Matinée – Les bases de la RSE

- Du développement durable à la RSE : origines, points de repères, trajectoires
- Les principes, les définitions et les lignes directrices : quiz et échanges
- Les référentiels ISO 26000 et ODD
- Mise en situation : étude de cas en sous-groupe

Après-midi – Les intérêts de la RSE

- Les enjeux de la RSE
- Les bénéfices de la RSE : mise en situation avec un jeu de rôle sur les avantages et inconvénients
- Les facteurs de succès et les pièges à éviter : réflexion sur des REX



JOUR 2

Matinée – Les étapes pour initier une démarche

- Définition de la raison d'être
- Cartographie des parties prenantes
- Matrice des enjeux
- Définition du plan d'actions
- Exercice de mise en situation pour chaque étape

Après-midi – Votre propre démarche

- Réflexion sur vos engagements RSE existants : individuelle puis partage avec le groupe
- Exemples appliqués à votre secteur d'activités
- Ressources pour aller plus loin

MODULE 2 – LA RSE INTÉGRÉE, CAP SUR LA PERFORMANCE GLOBALE

2 jours



Cette formation vous donnera les clés pour faire de la RSE un outil de management intégré, transversal et fédérateur répondant aux besoins spécifiques de votre entreprise. Le programme est axé sur la structuration et la valorisation de votre démarche RSE au service de la performance globale de votre entreprise.

OBJECTIFS

1. Identifier les enjeux de la RSE pour vos parties prenantes internes et externes
2. Matérialiser et structurer l'action RSE en lien avec l'existant (systèmes de management QSE, processus métier, facteur humain)
3. Déployer et valoriser une stratégie responsable intégrée et fédératrice

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeant.e.s, Managers ou responsables d'équipe, collaborateurs en charge des sujets QSE/développement durable/RH et QVT, communication interne
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux de la RSE

Modalités

- Durée : 2 jours
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 2400€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

Voir le programme en page suivante

LE PROGRAMME DE LA FORMATION



JOUR 1

Matinée – La performance globale

- Les définitions de la notion de performance globale et de la RSE intégrée
- L'intégration de la RSE dans la stratégie globale : illustrations de démarches matures
- Les labellisations : atelier en sous-groupe pour étudier les différents labels

Après-midi – Le management intégré

- Les convergences ISO 26000 et systèmes de management QSE
- L'intégration de la RSE dans l'existant : processus métier, instances et outils de pilotage, indicateurs de suivi
- Exercice de mise en situation



JOUR 2

Matinée – Déployer la démarche RSE en interne

- Les approches de conduite de changement
- Les bonnes pratiques pour sensibiliser et mobiliser les équipes dans la démarche
- Les illustrations de différentes démarches
- Exercice de mise en situation

Après-midi – Valoriser la démarche RSE en externe

- Le reporting RSE : mise en situation à partir d'exemples
- Les outils et supports : mise en récit de la démarche, témoignages des parties prenantes, événements...
- Ressources pour aller plus loin

MODULE 3 – LA RSE, LEVIER D'INNOVATION ET DE TRANSFORMATION DE MON ENTREPRISE

2 jours

En allant au-delà de la diminution des impacts négatifs, les entreprises « à impacts » s'intègrent dans une logique responsable en contribuant à un nouveau modèle.
Ce module s'adresse aux dirigeants qui souhaitent transformer durablement leur entreprise en intégrant les enjeux RSE à leur stratégie globale.



OBJECTIFS

1. Comprendre comment passer de la stratégie RSE à la stratégie d'entreprise
2. Être capable d'identifier les éléments nécessaires à l'amplification de la démarche RSE existante
3. Savoir identifier et déployer les conditions favorables à l'innovation dans l'entreprise

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeant.e.s,
Membres d'instances de direction dans l'entreprise, top managers
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux de la RSE et du management intégré

Modalités

- Durée : 2 jours
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 2400€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

Voir le programme en page suivante

MODULE 3 – LA RSE, LEVIER D'INNOVATION ET DE TRANSFORMATION DE MON ENTREPRISE

2 jours



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



JOUR 1

Matinée – L'entreprise de demain

- Les définitions : entreprise à mission, entreprise à impact, ESUS, labels...
- Exemples et illustrations adaptées aux évolutions sectorielles
- Mise en situation : mon entreprise demain

Après-midi – Incarner le changement d'échelle

- Rôle clé et posture du dirigeant
- Ressources, outils et méthodologies
- REX de dirigeants



JOUR 2

Matinée – Faciliter et faire vivre l'innovation

- La RSE comme outil de prospective
- Innovation et durabilité
- Caractéristiques des entreprises qui innovent

Après-midi – Votre plan d'actions

- Mise en situation et réflexion sur vos engagements
- Partage d'expériences
- Entretien individuel avec le formateur
- Ressources pour aller plus loin

DEVENIR UNE ENTREPRISE À MISSION

1 jour

Cette formation aborde les notions de raison d'être et société à mission traitées par la loi PACTE. Grâce à ce programme, vous pourrez structurer votre démarche pour obtenir la qualité de société à mission.



OBJECTIFS

1. Comprendre les 3 niveaux d'engagements prévus par la loi PACTE
2. Réfléchir à sa raison d'être
3. Mettre en place des conditions pour devenir une entreprise à mission

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeants de PME, manager/responsable d'équipe, opérateurs, collaborateurs, agents
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux de la RSE

Modalités

- Durée : 1 jour
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 1200€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

Voir le programme en page suivante

DEVENIR UNE ENTREPRISE À MISSION

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



MATIN

La loi PACTE et la RSE

- Historique de la loi PACTE : enjeux, grandes lignes du rapport Notat-Senard
- Les 3 niveaux d'engagements prévus par la loi PACTE

Introduction à la raison d'être

- Définition de la raison d'être : comprendre le « pourquoi » d'une société
- Etude de cas sur des raisons d'être d'entreprises
- Atelier de mise en situation sur la raison d'être



APRÈS-MIDI

Les conditions pour devenir une société à mission

- Conditions pour devenir une entreprise à mission
- Intérêts et les points de vigilance
- Etude de cas sur des sociétés à mission
- Atelier de mise en situation sur la définition des objectifs
- Ressources pour aller plus loin

INTÉGRER LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS SA STRATÉGIE RSE

1 jour

Cette formation vise à mieux comprendre les enjeux traités par les Objectifs de Développement Durable et l'articulation avec la démarche RSE.



OBJECTIFS

1. S'appuyer sur les ODD pour structurer ou alimenter sa démarche RSE
2. Approfondir les sujets abordés avec les ODD avec des exemples concrets
3. Identifier les ODD prioritaires pour sa structure

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeants de PME, manager/responsable d'équipe, opérateurs, collaborateurs, agents
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux de la RSE

Modalités

- Durée : 1 jour
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 1200€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

Voir le programme en page suivante

INTÉGRER LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS SA STRATÉGIE RSE

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



MATIN

Introduction au développement durable

- Rappel de la définition
- Les grandes dates du développement durable
- Enjeux environnementaux et sociaux

Présentation des Objectifs de Développement Durable

- Historique des ODD
- Définition des ODD
- Atelier d'appropriation des ODD
- Articulation avec la norme ISO 26 000
- Mise en situation : étude de cas sur des exemples de démarches RSE intégrant les ODD



APRÈS-MIDI

Intégration des ODD dans votre démarche RSE

- Atelier de réflexion sur les ODD prioritaires pour votre structure
- Identification des enjeux associés
- Mise en situation : définition des actions à mettre en place
- Ressources pour aller plus loin

METTRE EN PLACE UNE POLITIQUE D'ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES

1 jour

Cette formation vise à sensibiliser aux enjeux d'égalité femmes-hommes et obtenir les premières clés pour animer une démarche au sein de votre organisation.



OBJECTIFS

1. Partager un socle de connaissances sur le sujet de l'égalité femmes-hommes
2. Monter en compétences sur le sujet de l'égalité professionnelle
3. Acquérir des outils pour animer une démarche égalité professionnelle au sein de votre organisation
4. Contribuer à votre échelle à la réduction des inégalités

Voir le programme en page suivante

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Dirigeants de PME, manager/responsable d'équipe, opérateurs, collaborateurs, agents
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Aucun pré-requis

Modalités

- Durée : 1 jour
- Lieu : à définir selon vos préférences
- Formateur.trice : à définir
- Matériel nécessaire : 1 vidéo projecteur
- Tarif : 1200€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement

METTRE EN PLACE UNE POLITIQUE D'ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



MATIN

Prise de hauteur sociologique et historique sur la thématique

- Données clés
- Analyse des sphères d'influence
- Sexisme et stéréotypes

Etat des lieux dans le monde professionnel

- Chiffres clés
- Enjeux
- L'égalité femmes hommes comme un levier de performance
- Etude de cas



APRÈS-MIDI

Que dit la loi ?

- Présentation des lois sur le sujet
- Focus sur l'index égalité femme-homme

Accord égalité professionnelle

- Présentation des obligations et des étapes à suivre
- Identification des domaines d'actions

Les leviers d'actions

- Mise en situation : réflexion collective pour identifier les pistes d'actions

03.



Formations en achat et commande publique

Nos programmes

COMPRENDRE LES MARCHÉS PUBLICS

2 jours



Les marchés publics, Késako ?

Cette journée vise à appréhender les principaux enjeux des marchés publics, les règles et les responsabilités qui imposent aux agents des structures soumises aux règles des marchés publics afin d'acquérir les bons réflexes pour un achat public efficace et sécurisé.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et la nécessité d'un recensement des besoins et savoir comment le réaliser
- Apprécier correctement les seuils
- Savoir mettre en œuvre la procédure adaptée
- Visualiser les rôles et implications de chacun dans le processus d'achat de la structure
- Connaître le déroulement d'une procédure de A à Z et en particulier l'admission des candidatures et le jugement des offres
- Visualiser l'exécution d'un marché

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Personnes intervenants ou susceptibles d'intervenir sur des procédures de marchés publics.
8 stagiaires maximum

Pré-requis

- Pas de pré-requis

Modalités

- Durée : 2 journées (14h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : tableau blanc ou paper-board, 1 vidéo projecteur
- Tarif : 2400€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

COMPRENDRE LES MARCHÉS PUBLICS

2 jours



LE PROGRAMME DE LA FORMATION



JOUR 1

Séquence 1 – Les principes généraux de la commande publique

Séquence 2 – Le recensement des besoins

Séquence 3 – L'appréciation des seuils

Séquence 4 – Les différentes procédures



JOUR 2

Séquence 5 – Le déroulement d'une procédure, étapes clé et le processus d'attribution des marchés

Séquence 6 – Les différents types de marchés et leur construction (modes de dévolution)

Séquence 7 – FOCUS Techniques (admission des candidatures, analyse des offres, rapport d'analyse)

Séquence 8 – L'exécution des marchés (vue d'ensemble)

UTILISER LA RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS AU SERVICE DU PROJET D'ACHAT

1 jour

Les marchés publics, un outil au service des projets d'achat

La réglementation des marchés publics est souvent, par méconnaissance, mal respectée ou utilisée comme cadre procédural strict. Les enjeux, au-delà d'être juridiques, sont avant tout économiques et techniques. S'initier à cet outil permet de s'assurer de la sécurité juridique des procédures mises en œuvre et de l'utiliser en faveur d'un achat public efficace.



OBJECTIFS

- Connaître, comprendre les étapes de passation d'un marché public
- Assurer l'efficacité économique de leurs achats
- Connaître le mécanisme d'admission des candidatures et de jugement des offres
- Prendre du recul sur son quotidien et débattre avec les autres participants et le/la formateur.trice.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Personnes intervenants ou susceptibles d'intervenir sur des procédures de marchés publics.

12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Connaissance des marchés publics (pratique ou formation)

Modalités

- Durée : 1 journée (7h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : tableau blanc ou paper-board, 1 vidéo projecteur, PC
- Tarif : 1200€ net de taxe (hors déplacement)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

UTILISER LA RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS PUBLICS AU SERVICE DU PROJET D'ACHAT

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Bien préparer son marché : l'importance de la définition du besoin et le montage contractuel associé

- La définition du besoin : pourquoi et comment définir le besoin ? Réaliser des opérations de benchmark et de sourcing
- Mise en situation : Comment savoir quand le besoin est bien défini ?
- Quels outils pour répondre à mes attentes (clause de réexamen, variante, option, prestations similaires, etc.) ?
- Mise en situation : choisir la procédure et le montage au regard des caractéristiques du marché

Séquence 2 – Gérer la consultation

- Connaître les seuils de publicité, les délais
- Mise en situation : Que pouvons-nous faire si... Avons-nous le droit de... (échanges avec les candidats, modification du DCE)

Séquence 3 – Sécuriser la passation : l'admission des candidatures, l'analyse des offres

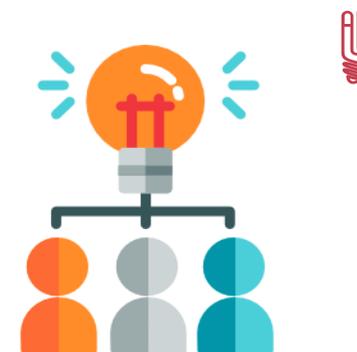
- Différence entre l'analyse de la candidature et l'analyse des offres
- Mise en situation : « A la recherche du prestataire idéal » : définir des critères de jugement des offres pertinents et se donner les moyens de les analyser

CONNAÎTRE LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS

1 jour

Les marchés publics, un outil au service des projets d'achat

La réglementation des marchés publics est souvent, par méconnaissance, mal respectée ou utilisée comme cadre procédural strict. Les enjeux, au-delà d'être juridiques, sont avant tout économiques et techniques. S'initier à cet outil permet de s'assurer de la sécurité juridique des procédures mises en œuvre et de l'utiliser en faveur d'un achat public efficace.



OBJECTIFS

- Connaître les dernières modifications de la réglementation de l'achat public
- Croiser les regards entre acheteurs et opérateurs économiques
- S'imprégner des sujets d'actualité et en débattre avec les autres participants et le/la formateur.trice.
- Etudier des cas (réels) pour acquérir les bons mécanismes décisionnels dans sa pratique quotidienne des marchés publics

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Personnes ayant déjà suivi une formation (récente) sur les bases des marchés publics et pratiquant régulièrement.
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Bon niveau de connaissances et de pratique en marchés publics

Modalités

- Durée : 1 journée (7h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : PC connecté à Internet
- Tarif : 500€/stagiaire ou 1 200€/structure (si 3 personnes ou plus) (tarif net de taxes)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

CONNAÎTRE LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Evolution de la réglementation de l'achat public

- Evolutions de la réglementation relative aux marchés publics dont les nouveaux CCAG
- Actus juridiques appliquées au domaine des participants

Séquence 2 – Actualités : les sujets chauds !

- L'impact de la loi AGECE (Anti-gaspillage pour une économie circulaire) et de la loi Climat et Résilience sur les achats (responsables) des acheteurs publics
- La fin du « sans maximum » pour les accords-cadres
- Autres sujets possibles selon actualité

Séquence 3 – Etudes de cas

- Mises en situation :

Que pouvons-nous faire si... avons-nous le droit de...

10 études de cas basées sur des cas réels (les stagiaires peuvent aussi soumettre leurs propres cas)

Préparation en duo ou trio de tous les cas

Un sous-groupe restitue 1 cas – tous les cas sont restitués

Le formateur/trice anime le débat, complète au besoin.

APPLIQUER LES MÉTHODES DE GESTION DE PROJET À L'ACHAT PUBLIC

1 jour

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



OBJECTIFS

- 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

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Agents et cadres des services Commande publique / Achat public / Marchés publics.
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Connaissance de la réglementation applicable aux marchés publics

Modalités

- Durée : 1 journée (7h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : PC connecté à Internet
- Tarif : 500€/stagiaire ou 1 200€/structure (si 3 personnes ou plus) (tarif net de taxes)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

APPLIQUER LES MÉTHODES DE GESTION DE PROJET À L'ACHAT PUBLIC

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Les concepts-clés de la démarche projet

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

Séquence 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

Séquence 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

Séquence 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

INTÉGRER DE L'ACHAT RESPONSABLE DANS LES MARCHÉS PUBLICS

1 jour

Comment intégrer des éléments responsables au sein de ses achats grâce aux marchés publics ?

Face aux enjeux actuels de développement durable, la mise en place par les acheteurs publics d'une politique d'achat responsable (ou durable) envoie un message fort d'utilisation de la commande publique comme un levier d'action.



OBJECTIFS

- Cerner les outils juridiques et méthodologiques permettant d'orienter la commande publique vers l'achat responsable

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Agents et cadres du secteur public amenés à rédiger, passer et exécuter des marchés publics
12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Connaissance de la réglementation applicable aux marchés publics

Modalités

- Durée : 1 journée (7h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : PC connecté à Internet
- Tarif : 500€/stagiaire ou 1 200€/structure (si 3 personnes ou plus) (tarif net de taxes)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

INTÉGRER DE L'ACHAT RESPONSABLE DANS LES MARCHÉS PUBLICS

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Rappel des principes de la commande publique

Séquence 2 – L'achat responsable

- Les concepts et définitions
- Une démarche globale
- Les textes de référence
- Actualité : Les mesures en faveur de l'achat local et des PME/Les engagements de l'Etat/Les types de marchés concernés

Séquence 3 – Mettre en œuvre l'achat responsable

- Par les critères de sélection des candidats
- Par les critères de jugement des offres
- Par les clauses d'exécution
- Par les spécifications techniques
- Par le biais d'autres dispositifs
- Mise en situation : Cas pratique – Mettre en œuvre les outils pour un achat durable

REMPORTER LES MARCHÉS PUBLICS

1 jour

Les appels d'offres (marchés publics), représentent une opportunité, levier important de développement pour l'entreprise.

La réponse aux appels d'offres (marchés publics) doit faire l'objet d'une réelle stratégie d'entreprise et pour être efficace, il faut faire preuve de méthodologie. C'est sous cet angle (et non uniquement le juridique) que nous aborderons ensemble cette formation **très pratico-pratique !**



OBJECTIFS

- Connaître les dernières modifications de la réglementation de l'achat public, l'actualité de l'achat public dans le secteur d'activité des participants,
- Appréhender la culture de l'achat public et les différents types d'acheteurs publics,
- Revoir les procédures de marché public,
- Travailler le décryptage du dossier de consultation des entreprises.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

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

Profil des stagiaires

Personnes ayant déjà suivi une formation (récente) sur les bases des marchés publics et pratiquant régulièrement

12 stagiaires maximum

Pré-requis

- Bon niveau de connaissances et de pratique en marchés publics

Modalités

- Durée : 1 journée (7h)
- Lieu : Au sein des locaux du client
- Formateur.trice : A déterminer
- Matériel nécessaire : PC connecté à Internet
- Tarif : 500€/stagiaire ou 1 200€/structure (si 3 personnes ou plus) (tarif net de taxes)
- Accès handicapé : Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement.

Voir le programme en page suivante

REMPORTER LES MARCHÉS PUBLICS

1 jour



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Comprendre le cadre réglementaire et organisationnel de la commande publique...

- Les grands principes de la commande publique
- La réglementation des Marchés Publics et ses dernières évolutions
- Les acteurs de l'achat public : qui sont les décisionnaires ?
- Qui peut candidater aux marchés publics ?
- Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils

Séquence 2 – ...trouver des marchés et lire le dossier de consultation des entreprises...

La veille

- Définir sa cible et ses critères
- Les acteurs de la veille

La lecture du dossier de consultation

- Qu'est-ce que le DCE ?
- Comment le lire rapidement et efficacement ?
- Décrypter les attentes de l'acheteur public
- Mise en situation : Trouver une consultation, télécharger le DCE, le décrypter et définir sa stratégie

Séquence 3 – ...pour construire sa meilleure offre

- Les pièces à fournir à l'appui de votre candidature et de votre offre
- Questions/Réponses avec l'acheteur public
- Savoir répondre par voie dématérialisée
- Modalités d'analyse des offres / La pondération des critères :
- Comprendre les critères de sélection des offres
- La phase de négociation
- La finalisation de la procédure
- Mise en situation – Vis ma vie d'acheteur public

Agence Décllic
TERRITOIRES DE DEMAIN

* Pour toute question ou demande de compléments n'hésitez pas à nous contacter :



09 86 32 65 10



contact@agence-decllic.fr



AYEZ LE DÉCLIC !

