

RÉUSSIR SES ACHATS PUBLICS DE FORMATION

2 jours

SPÉCIFICITÉS, ÉTAPES-CLÉS ET STRATÉGIE POUR LES ÉTABLISSEMENTS PUBLICS

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

INTÉGRER LE CADRE JURIDIQUE ET LES FONDAMENTAUX DE L'ACHAT PUBLIC

- › Les principes fondamentaux et les objectifs du Code de la commande publique
- › Les enjeux et les spécificités de l'achat de formation
- › Les spécificités du marché de la formation et les dispositifs
- › L'achat de formation dans le processus de formation
- › Les procédures réglementaires selon l'objet du marché

Brainstorming sur les problématiques d'achat de formation rencontrées par les participants

PRÉPARER LA PROCÉDURE D'ACHAT

- › Le rôle des acteurs de l'achat de formation : un partenariat à construire
- › Les conditions de réussite de l'achat de formation
- › Se constituer une base de données pertinente : définir le besoin en nature et en volume
- › Optimiser sa procédure de recueil des besoins en formation

Exercice pratique : identifier ses pratiques de conduite du processus de recueil des besoins en formation au sein de son organisation à l'aide d'une grille de diagnostic proposée par le formateur

DÉTERMINER UNE STRATÉGIE D'ACHAT

- › Typologie des achats à partir du recueil des besoins en formation
- › Le choix du type de prestataire : interne, externe
- › L'étendue du besoin : le calcul des seuils
- › La notion de lot en formation

Cas pratiques : calcul des seuils à partir d'éléments fournis par le formateur

ÉLABORER UN CAHIER DES CHARGES EFFICACE

- › Préparer le cahier des charges de la demande
 - identifier et analyser la demande avec le commanditaire pour disposer d'une base d'informations
 - responsable formation et prestataire : quel partage des responsabilités ? Quelle latitude laisser aux prestataires ?
- › Rédiger le cahier des charges de la demande
 - les rubriques-clés du cahier des charges
 - comment renseigner les rubriques ?
 - la place de l'évaluation dans la rédaction d'un cahier des charges

Cas pratique : élaborer un cahier des charges à partir d'une base d'informations

OPTIMISER LA SÉLECTION DES PRESTATAIRES

- › Les critères de choix : valeur technique, prix
- › Les critères spécifiques de l'achat de formation en lien avec les exigences du cahier des charges
- › Les critères discriminants et illégaux
- › La formalisation de la grille d'analyse des offres

Cas pratique : élaborer une grille de sélection sur critères

DÉTERMINER LA PROCÉDURE D'ACHAT

- › Comment et où publier ?
- › Les différentes procédures d'achat et leur mise en oeuvre
- › Marché global, accord cadre : quel intérêt pour l'achat de formation ?
- › Les documents constitutifs d'un marché et les règles d'élaboration

Brainstorming : échanges de pratiques et retours d'expérience

CHOISIR LE TITULAIRE DU MARCHÉ

- › Comment, quoi et quand négocier ?
- › Mettre en place une procédure de sélection collégiale et adaptée
- › Conclure une procédure d'achat
- › Réponses aux candidats non retenus et au prestataire retenu

Cas pratique : mener une négociation avec un prestataire

OBJECTIFS

- intégrer dans ses pratiques les évolutions du cadre juridique et les spécificités de l'achat de formation.
- Suivre les étapes clés du processus d'achat de formation.
- Appliquer d'une méthodologie pour préparer, rédiger, passer, exécuter et suivre ses achats publics de formation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un formateur expert dans le domaine de l'ingénierie et de l'achat public de formation
- La remise de documents dont un "guide pratique" pour faciliter l'application des acquis en milieu professionnel
- Une formation interactive adaptée aux problématiques spécifiques des participants, proposant des exercices personnalisés à partir des situations rencontrées

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et assistants formation, responsables et gestionnaires des services RH/personnel, acheteurs de prestations de services de la fonction publique

Il est recommandé de disposer de connaissances dans le processus d'élaboration du plan de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 600 € HT - Réf : VRH-MPFO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :

les 26 et 27 février 2024

les 30 et 31 mai 2024

les 14 et 15 octobre 2024

Paris Montparnasse :

les 26 et 27 février 2024

les 14 et 15 octobre 2024

