

Achat public de prestations de services

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : STP - Prix 2025 : 1 380 HT

Acheter une prestation de service nécessite à la fois des compétences juridiques et des savoir-faire opérationnels. Pour optimiser ce type d'achat, il est nécessaire de maîtriser la formalisation des besoins autant que le cadre des contractualisations. Cette formation pratique vous donnera toutes les clés pour réussir.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Savoir définir et formaliser le besoin
- Identifier les contraintes et les responsabilités de chacun des interlocuteurs
- Choisir la meilleure procédure en fonction des situations, contraintes et opportunités
- Optimiser le processus de choix et de négociation
- Préparer la réalisation de la prestation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un cas pratique «fil rouge» est déroulé tout au long de la formation et illustre chaque étape.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2024

1) Définition et spécificités d'une prestation de service

- Les principaux types de prestations de service.
- Les spécificités de la prestation de service.
- L'importance du capital humain et des compétences.
- La Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).

Etude de cas : Présentation d'un cas fil rouge. Cadrage de la demande et des exigences. Analyse des compétences internes.

2) Savoir identifier des prestataires de service

- Les réseaux publics et les réseaux professionnels.
- Le sourcing et le référencement.

Etude de cas : Identification des prestataires reconnus sur le marché.

3) Formaliser le besoin

- Rédiger un contexte et des enjeux pertinents.
- Fournir les éléments nécessaires au chiffrage.
- Définir les engagements attendus : obligations de moyens et obligations de résultats.
- Construire un cadre de réponse.

Etude de cas : Rédaction du sommaire du cahier des charges. Identification et segmentation des attentes.

4) Comprendre les procédures et les contrats

- L'appel d'offres ouvert et restreint.
- Le marché à procédure adaptée.
- L'accord-cadre, le partenariat public privé.
- Le marché forfaitaire ou fractionné.

Etude de cas : Choix de la procédure et de la structure de marché.

PARTICIPANTS

Acheteurs publics, chefs de projets métier et toutes personnes en charges des achats de prestations de service.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

5) Formaliser le Document de Consultation des Entreprises

- Optimiser sa publicité.
- Constuire le règlement de consultation en fonction de la procédure.
- Intégrer les exigences en termes de RSE.
- Intégrer les pénalités.
- Déterminer les modalités de facturation et de paiement.

Etude de cas : Élaboration de la procédure et du cadre contractuel.

6) Analyser les candidatures et les offres

- Impliquer les acteurs de la démarche dans l'analyse.
- Négocier dans le cadre du code des marchés publics.
- Eviter les recours et les contentieux.

Etude de cas : Analyse des offres.

7) Exécuter un marché

- Exécuter les marchés à bons de commande, à tranches et à unités d'œuvre.
- Suivre la réalisation des prestations.
- Appliquer des pénalités.
- Connaître ses marges de manœuvre en fonction des types de procédures.

Exercice : Quiz sur les concepts et principes.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 05 juin, 11 sept., 11 déc.

PARIS
2025 : 22 mai, 04 sept., 18 déc.