

## FORMATION DIMENSION ECONOMIQUE DE L'ACHAT

**Code : ECO**

-----  
**Durée : 2 jour(s)**

-----  
**Population cible :**

- Acheteurs

-----  
**Prérequis :**

Maitrise des procédures MAPA et AO

-----  
**Objectifs pédagogiques :**

Comprendre comment intégrer un volet économique dans l'achat public, dans le respect du code des marchés publics.

Compréhension des enjeux, mise en place d'outils pratique

Modification des pratiques pour les indices.

-----  
**Méthodes pédagogiques :**

**Méthode Accelerated Learning ®. AL :** Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

-----  
**Support(s) remis :**

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

-----  
**Contenu détaillé :**

**Jour 1**

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps 1 : Pourquoi les notions économiques ?

- Objectif du temps 1 : comprendre la roue de l'acheteur : Pourquoi ?
- Dans quel cadre et à quel moment du processus faut il faire les analyses économiques ?

Didactique.

Temps 2 : «le coût»

Objectif du temps 1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront vu :

- Les notions de coûts
- Les notions de coûts fixes, de coût variable
- Les notions de coûts initiaux et récurrents
- Les notions de coût marginal
- Les inducteurs de coûts
- L'axiome « structure de prix = structure de coût »
- Comment faire pour intégrer ces notions dans les cahiers des charges et les négos ?

7 Cas pratiques viennent accompagner le discours, du plus simple au plus compliqué.

### Temps 3 : «le prix »

- Objectif du temps 3 notions abordées :
  - o Le prix
  - o La marge
  - o Distinguer prix et coûts : Les outils spécifiques aux prix.
- Cas pratiques :
  - o La bouteille de badoit,
  - o Les experts immobiliers

Travail en groupe.

### Temps 3 : «le TCO »

- Objectif du temps :
  - o La composition du TCO
  - o Les 9 intérêts d'une approche en TCO
  - o Quel rapport avec les pénalités

Cas pratique du plus simple au plus complexe : les nouilles, les lampes, le bus.

Méthode du cas pratique : déterminer le TCO et les critères associés au choix de ces articles

### Temps 4 : les arbitrages TCO – coûts

- Objectif du temps :
- Comprendre comment la démarche TCO peut permettre d'identifier les sources d'économies sur les coûts.

Cas pratique en groupe.

### Temps 5 La variation des prix : les indices.

- Introduction aux notions de volatilité
- Introduction aux notions de productivité
- Introduction aux notions de plans de progrès
- La formule de révision de prix optimale.

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

-----

### **Conditions commerciales :**

#### **Prix en intra :**

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

**Prix en inter-entreprise :**

- Si la date n'est pas encore fixée :
  - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
  - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :
  - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

-----

**Dates prévues en inter :**

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

-----

**Commercialisation aussi par :**

IGPDE, 16-17 janv et 07-08 sept (tapez aspects économique IGPDE dans votre moteur de recherche).

---

Révision janvier 2017