



Analyse des offres en quatre phases

<p>Objectifs : Comprendre comment comparer des offres de fournisseurs sur d'autres critères que le seul critère de prix. Découvrir plusieurs méthodes de comparaison et de décision multicritères.</p>	<p>Personnes concernées Responsable achats.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>PHASE 1 – LA CONSULTATION (PREMIER JOUR MATIN)</p> <p>LES DIVERS TYPES DE CONSULTATION DES FOURNISSEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La consultation dans le processus d'achat • La mise en concurrence • Contenu et forme des consultations • Mise en place de procédures adaptées <p>LA RECHERCHE DE CRITERES PERTINENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents critères (d'exclusion, de candidature, d'offres) • Les différents critères de jugement des offres • Le critère « valeur technique » • Evaluation • Les dispositions réglementaires relatives à la pondération / et la hiérarchisation <p>LA RECEPTION DES OFFRES DES FOURNISSEURS</p>	<p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Consultant expert en achats.</p> <p>Méthodes pédagogiques Apports théoriques et applications pratiques sous forme d'exercices. Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets.</p> <p>Modalités d'évaluation Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p>Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter Entreprises Tarif par personne</p>
<p>PHASE 2 – LA COMPARAISON (PREMIER JOUR APRES-MIDI)</p> <p>LES DIVERS TYPES DE TABLEAUX DE COMPARAISON DES OFFRES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectifs • Exemples <p>LA NOTION DE COUT GLOBAL POUR LE CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition et notions voisines ou synonymes • Les composantes du coût global <p>TECHNIQUES D'EVALUATIONS MULTICRITERES DES OFFRES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détermination des critères, les pondérations • Définition de la "Best total value" • Méthodologie de comparaison en 7 étapes • Autres méthodes : Monétarisation / Méthode "Electre" • Le tableau de classement • L'offre anormalement basse <p>METHODES FINANCIERES : DCF ET NPV</p> <p>QUELQUES CAS SPECIFIQUES DE COMPARAISON DIFFICILE</p> <p>LES ACTEURS DE LA COMPARAISON DES OFFRES / LES DECIDEURS</p>	
<p>PHASE 3 - LA NEGOCIATION (SECOND JOUR MATIN)</p> <ul style="list-style-type: none"> • La méthode • L'entretien • Le respect de l'article 1 du Codes des Marchés Publics • La nouvelle analyse des offres 	
<p>PHASE 4 – LA DECISION (SECOND JOUR APRES-MIDI)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes de la décision • Décision classique / Décisions influencées • Le rapport d'analyse • Le rapport de présentation • Les lettres de rejet aux candidats non retenus • Traçabilité de la décision : la notion de "Note de choix" 	
<p>2 jours</p> <p>1 150 € H.T.</p> <p>Réf : AC109</p>	

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Achats partout en France