

Stage pratique de 2 jour(s)  
Réf : CPS

## Participants

DSI, Maîtres d'ouvrage, chefs de projet, responsables juridiques, acheteurs publics et toutes les personnes en charge des achats de prestations informatiques.

## Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2019 : 1420€ HT

## Dates des sessions

### PARIS

14 oct. 2019, 16 avr. 2020

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## 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.

## 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.

• A 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.

# Achat public de prestations informatiques

*Recourir à des prestataires externes pour faire évoluer son Système d'Information nécessite la maîtrise des procédures de contractualisation ainsi que des processus opérationnels de formalisation et expression des besoins. Cette formation pratique vous donnera les clés opérationnelles pour réussir ces types d'achat.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Définir et formaliser le besoin  
Choisir la meilleure procédure en fonction des situations, contraintes et opportunités  
Optimiser le processus de choix et de négociation  
Préparer l'exécution de la prestation

### 1) Comprendre les spécificités et les enjeux des projets SI

### 2) Connaître les différentes procédures et contrats

### 3) Formaliser le Document de Consultation des Entreprises

### 4) Optimiser l'analyse des candidatures et des offres

### 5) Communiquer et exécuter un marché

## 1) Comprendre les spécificités et les enjeux des projets SI

- Assistance à maîtrise d'ouvrage et à maîtrise d'œuvre.
- Tierce maintenance applicative.
- Acquisition de progiciel et de matériel.
- SaaS (hébergé). Développements spécifiques.

## 2) Connaître les différentes procédures et contrats

- AO ouvert et restreint.
- Marché à procédure adaptée. Dialogue compétitif.
- Marché négocié. Accord-cadre.
- Partenariat public/privé.
- Marché forfaitaire ou fractionné.
- Formes d'achats groupés et d'intérêt économique.
- Contenu de l'avis d'appel public à concurrence.

### Travaux pratiques

*Analyse de différents documents.*

## 3) Formaliser le Document de Consultation des Entreprises

- Optimiser sa publicité.
- Construire le règlement de consultation en fonction de la procédure.
- Définir des critères de choix adaptés au projet : acquisition initiale, TMA, conseil...
- Intégrer les exigences RSE et environnementales.
- Préparer l'analyse via des cadres de réponse technico-fonctionnels et financiers.
- Peser sur la structure de facturation (licences, droits d'utilisation, prestations).
- Contenu d'un cahier des clauses techniques particulières.
- Points clés du CCAP : facturation, pénalités, période de garantie. Construire un CCAP en dérogation au CCAG.

### Etude de cas

*Réflexion et échange sur les éléments à formaliser et les critères de choix, exemple de cahier technique.*

## 4) Optimiser l'analyse des candidatures et des offres

- Accueillir les offres dématérialisées : obligations et stratégies pour y faire face.
- Organiser l'analyse des candidatures et des offres en impliquant la maîtrise d'ouvrage.
- Mettre en place une procédure d'analyse performante.
- Eviter les recours et contentieux.

### Etude de cas

*Réflexion de groupe sur les critères de sélection, les clauses spécifiques et les éventuels litiges.*

## 5) Communiquer et exécuter un marché

- Communiquer sur un marché.
- Exécuter les marchés à bons de commande, à tranches et dans le cadre d'un groupement de commandes.
- Suivre les prestations de tierce maintenance applicative.
- Recetter une application. Appliquer des pénalités.

- 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.