

Les formations du cabinet Infhotep

Acheter et contractualiser une prestation relative aux systèmes d'information dans le secteur public

Négocier et contractualiser une prestation de service, en consulting ou en ingénierie, l'acquisition d'un progiciel n'est pas chose simple. Et pourtant, un marché bien construit est généralement le point de départ d'une prestation réussie.

Objectifs :

- Exploiter au mieux le code des marchés publics
- Sécuriser la procédure
- Être proactif dans la définition des termes du marché,
- Identifier les pièges à éviter et mettre le projet sur les rails dès le choix du prestataire.

La présentation sera illustrée d'exemples concrets issus de l'expérience de nos consultants seniors.

Durée : 14 heures
(2 journées)

Public :

- Direction générale,
- Direction des marchés,
- Direction des systèmes d'information
- Directions métiers

Pré requis : Aucun

Définir la meilleure procédure et le meilleur type de marché en fonction du projet : le montage contractuel

Spécificités et enjeux des projets SI

Assistance à maîtrise d'ouvrage et à maîtrise d'œuvre,
Maintenance corrective et évolutive
Acquisition de progiciel
Acquisition de matériel
SAAS (hébergé),
Développements spécifiques

Panorama des procédures et des contrats

Marché à procédure adapté
Dialogue compétitif
Marché négocié
Accords cadres
Partenariats publics privés
Marchés forfaitaires ou fractionnés

Groupements de commande

Formes d'achats groupés et d'intérêt économique
Engagements des membres

Matrice des avantages et contraintes des procédures et des contrats par type de projets

Identifier les points clés à formaliser dans le dossier de consultation des entreprises

Optimiser sa publicité

Contenu de l'avis d'appel public à concurrence
Étendue de la publicité

Quel niveau d'expression des besoins ?

Contenu d'un programme fonctionnel détaillé
Contenu d'un cahier des clauses techniques particulières

Quelles règles du jeu peut-on fixer ?

Construire le règlement de consultation en fonction de la procédure

Comment préparer l'analyse dans les cadres de réponses technico-fonctionnelles et financières ?

Disposer d'un cadre d'analyse homogène et contraignant
Peser sur la structure de facturation (licences et droits d'utilisation)

Comment constituer un CCAP pertinent ?

Points clés du CCAP : facturation, pénalités, période de garantie

Nouveautés des CCAG prestations intellectuelles et techniques de l'information et de la communication

Construire un CCAP en dérogation au CCAG

Esprit global : obligation de moyens versus obligation de résultat

Équilibre des engagements contractuels

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

Négocier

Clefs pour éviter les recours ou contentieux

Communiquer sur un marché

Obligations de publicité

Communiquer avec les candidats non retenus

Exécuter un marché

Exécuter les marchés à bons de commande et à tranches

Exécuter les marchés dans le cadre d'un groupement de commande

La gestion du rapport de force. Quels effets de levier sur le fournisseur ?

Recetter une application

Faire appliquer des pénalités

Synthèse, bibliographie et recommandations

Les formations du cabinet Inphotep