

METTRE EN PLACE UN PLAN DE PROGRÈS AVEC SES FOURNISSEURS



PROGRAMME

La définition d'un plan de progrès

- Dans quels cas le définir ?
- Pourquoi mettre en place un plan de progrès ?
- Quel lien avec la politique achat de l'établissement ?
- Identifier l'enjeu selon l'objet du marché

Déterminer les intérêts des deux parties

- S'engager sur des axes d'amélioration en termes de productivité ou de qualité
- Pour le fournisseur : définir un délai pour atteindre un optimum, progresser dans une démarche donnée (développement durable...), accroître la qualité de la prestation ou la qualité des produits, améliorer sa performance
- Pour le pouvoir adjudicateur : développer des relations plus « partenariales » avec les titulaires des marchés, bénéficier d'une prestation de meilleure qualité, obtenir le meilleur ratio qualité/prix, faire progresser les fournisseurs en fonction de ses objectifs à atteindre...

Mettre en place des indicateurs pertinents et appropriés

- Définir des indicateurs permettant une évaluation efficace et une prise de décision
- En fonction des indicateurs : quelles sont les actions à mettre en place ? quelles mesures correctives selon les écarts constatés ?
- Intégrer les indicateurs dans une grille d'évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs définis
- Identifier les personnes en charge du suivi des indicateurs et de l'évaluation

Bien rédiger le contrat avec le fournisseur

- Définir des objectifs concrets, qualitatifs portant sur les points clés d'amélioration

- Établir un plan d'action intégrant les conditions de la réussite, identifiant les contraintes et les acteurs concernés
- Ne retenir que les actions les plus pertinentes
- Rédiger chaque étape du déroulement du plan de progrès
- Si les résultats sont partiellement atteints, quelles conséquences sur le marché ?
- Si les résultats ne sont pas atteints : résiliation du marché, pénalités ?

Animer la réalisation d'un plan de progrès

- Exploiter les indicateurs pour définir l'action corrective à mettre en place
- Définir une méthode commune d'analyse de la performance et du risque
- Définir le format de la « revue de performance » avec le fournisseur
- Préparer « la revue de performance » avec le titulaire : point sur les résultats atteints, analyse des écarts constatés, définir les objectifs atteignables et mesurables de la phase suivante
- Le compte rendu de chaque phase

Cas pratique : mise en œuvre d'un plan d'actions à partir d'un DCE,

- définir les objectifs en fonction de l'objet du marché, la politique achat de l'établissement

-définir les indicateurs permettant le suivi des objectifs et des actions retenues

-bâtir une grille d'évaluation et présenter les résultats

-définir les différentes phases sur la durée du marché et les résultats à atteindre à chaque phase

DURÉE

1 jour

PUBLIC

Acheteurs, responsables de la politique d'achat

PRÉ-REQUIS

Connaître les principes de base de la réglementation des marchés publics

OBJECTIFS

- Savoir apprécier l'opportunité d'un plan de progrès
- Maîtriser la démarche d'élaboration d'un plan de progrès
- Être en mesure de suivre l'exécution de son plan de progrès

NOUVEAU

LIEU & DATES

Paris (2 sessions)
13 mars 2015 ou
25 septembre 2015

PRIX

500 euros net de taxe
(déjeuner compris)