

MON CAHIER DE VACANCES

SPECIAL ACHATS PUBLICS

Mots croisés

Jeu des 7 erreurs

Test de personnalité

& pleins d'autres jeux !

Image libre de droit par Pexels



Votre assistant à maîtrise d'ouvrage achat, juridique et supply chain dans le domaine des travaux et de l'informatique pour des achats plus performants, durables et responsables.

Mots à relier - Niveau 1



Retrouvez le mot correspondant à la définition !

VARIANTE



Terme européen regroupant l'ensemble des prestations susceptibles de s'ajouter aux prestations commandées

PSE



Prestations comparables à celles confiées au titulaire du marché précédent, pouvant faire l'objet d'un marché sans publicité ni mise en concurrence

OPTION



Stipulation contractuelle qui prévoit dans les documents initiaux du marché les modifications envisageables de manière claire, précise et non équivoque

RECONDUCTION



Offre alternative à l'offre de base proposée par le candidat à l'initiative de l'acheteur ou à l'initiative du candidat, permettant de proposer des solutions innovantes

**TRANCHE
OPTIONNELLE**



Renouvellement des obligations contractuelles pour une durée précisée dans le marché, sans remise en concurrence

**CLAUSE DE
REEXAMEN**



Prestation demandée par l'acheteur au soumissionnaire qui vient s'ajouter aux prestations prévues initialement et que l'acheteur peut commander ou non au moment de la signature du contrat

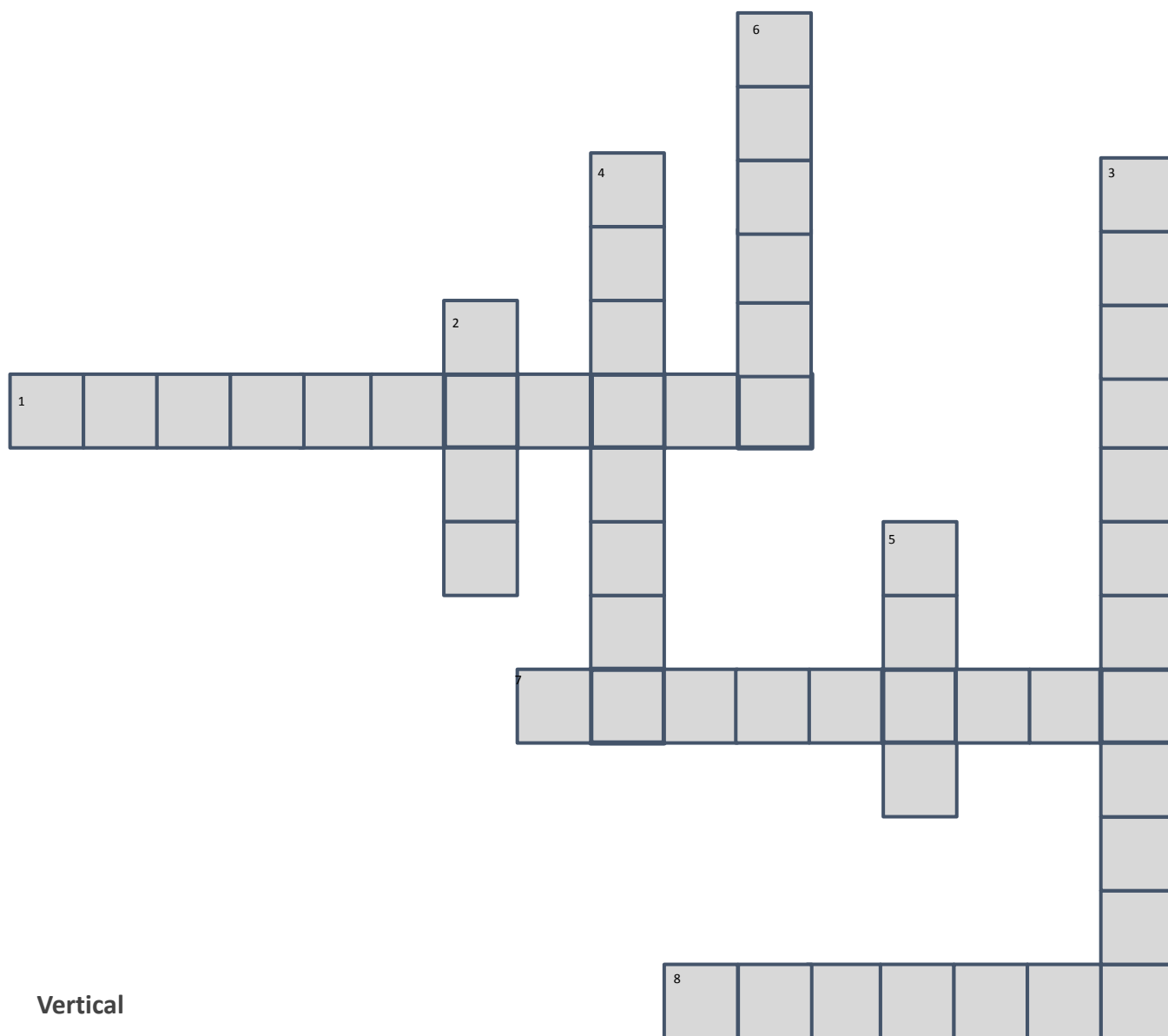
**PRESTATIONS
SIMILAIRES**



Partie des prestations d'un marché que l'acheteur décide ou non d'affermir en cours d'exécution du marché



Mots croisés - Marchés publics



Vertical

2. Marché en dessous des seuils de procédure formalisée
3. Offre économiquement la plus avantageuse
4. Offre alternative à l'offre de base proposée par le candidat
5. Montant financier fixé pour un marché public
6. Demande de fourniture, service ou travaux exprimé par une entité publique ou privée

Horizontal

1. Discussion visant à parvenir à un accord sur les termes d'un contrat
7. Sanctions financières en cas de non-respect des engagements contractuels
8. Paramètres d'évaluation et de sélection des offres



Mots à relier - Niveau 2



Retrouvez l'outil le plus adéquat pour chacune des situations décrites !

VARIANTE



Dans le cadre d'un marché de maîtrise d'œuvre, je souhaite me laisser la possibilité de poursuivre ou non les missions selon l'issue de la phase diagnostic.

PSE



Je passe un marché informatique pour la création d'un site internet mais je souhaite prévoir dans mon marché la potentialité que le nombre d'utilisateurs augmente et donc que les prestations commandées évoluent.

RECONDUCTION



J'ai passé un marché de service d'AMO juridique et souhaite poursuivre cette collaboration à l'identique sans remettre en concurrence.

**TRANCHE
OPTIONNELLE**



Dans le cadre de mon marché de nettoyage, je souhaiterai que les candidats chifrent la prestation de vitrerie, je déciderai de la retenir ou non au moment de la signature.

**CLAUSE DE
REEXAMEN**



Je passe un accord-cadre de nettoyage. Je souhaiterai prévoir dans mon contrat la possibilité de choisir si je reconduis ou non le contrat à l'issue de la première année.

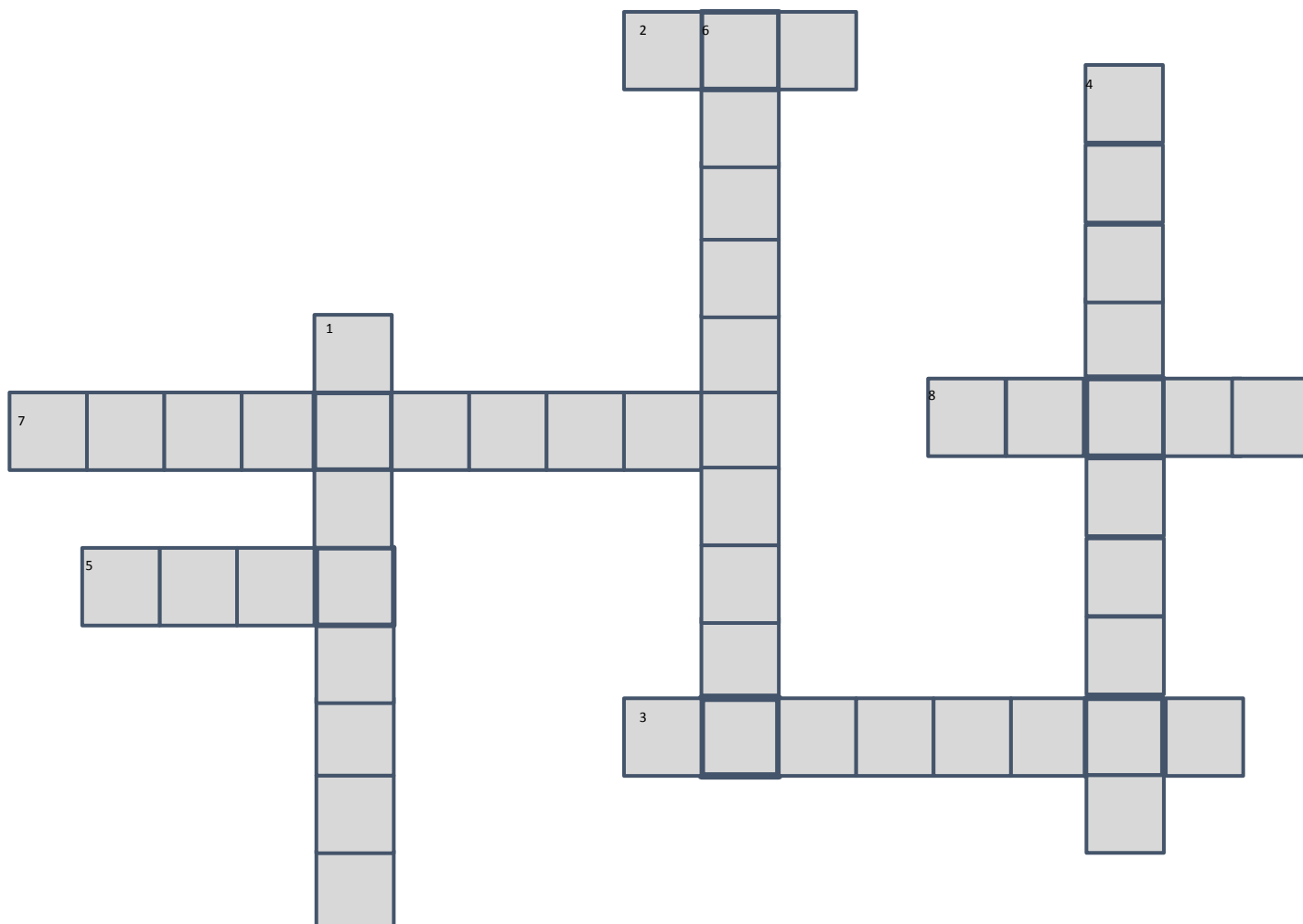
**PRESTATIONS
SIMILAIRES**



Je passe un marché de travaux et je souhaite que les candidats me proposent une solution alternative concernant la composition du béton utilisé dans le cadre du marché.



Mots croisés - Pilotage/Exécution



Horizontal

2. Formulaire utilisé pour que le candidat déclare ses sous-traitants éventuels
3. Ajustement du prix convenu initialement dans le contrat en fonction de conditions préétablies
5. Evènement imprévisible ou incertitude pouvant avoir un impact sur l'exécution du marché
7. Calendrier détaillé indiquant les dates limites pour l'exécution des différentes phases d'un marché
8. Étape clé dans l'exécution d'un marché, servant de repère pour mesurer l'avancement

Vertical

1. Engagement contractuel visant à assurer la qualité, la conformité ou le bon fonctionnement des biens, services ou travaux
6. Respect des spécifications techniques, normes et exigences légales dans le cadre de l'exécution du marché
4. Perte du droit de réclamation ou de recours en cas de non-respect des délais ou des procédures



Mini-jeux N°1



Charade

Mon premier est au milieu de la figure
Mon deuxième est un adjectif démonstratif
Mon troisième est un animal à bois, le mâle porte de longues cornes ramifiées
Et mon tout est un adjectif qui qualifie ce dont on ne peut pas se passer

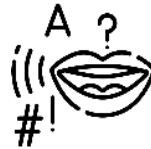
Qui suis-je ?

Ma réponse:

Rébus



Ad'



K t'



Ma réponse:

Trouver l'intrus

Entourez l'intrus !

Procédure avec négociation

Dialogue compétitif

Appel d'offres restreint

Procédure adaptée

Système d'acquisition dynamique

MAPA ouvert



Mini-jeux N°2



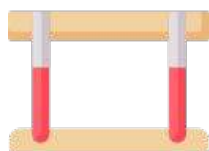
Charade

Mon premier est une note mélodieuse,
Mon deuxième est semblable au son d'un insecte
Mon troisième est un meuble de repos
Mon quatrième désigne une initiative
Et mon tout est l'acte de rompre un contrat établi

Qui suis-je ?

Ma réponse:

Rébus



Ma réponse:

Trouver l'intrus

Entourez l'intrus !

Critères

Qualifications

Objet du marché

Date de dépôt

Renseignements

Pénalités



Jeu des 7 erreurs - Critères



Dans un ancien CCAP pour un appel d'offres, vous tombez sur cette clause critères d'attribution truffée d'erreurs ! Retrouvez les 7 erreurs présentes dans cette clause afin de finir la rédaction de votre CCAP dans les temps !

Article 12 - Critères d'attribution

L'acheteur attribue le marché au soumissionnaire ayant présenté l'offre la moins disante en se fondant sur une pluralité de critères. Les critères listés ci-dessous s'appliquent pour l'attribution du marché.

Critères d'attribution	Pondération
Critère prix	60%
Critère technique	30%
Sous-critère 1 - Qualité	20%
Sous-critère 2 - Références	10%
Critère environnemental	10%
Sous-critère 1 - Politique générale de l'entreprise en matière RSE	5%

La méthode de notation du critère prix est la suivante : le candidat ayant proposé la meilleure offre financière obtiendra la note maximale, les autres candidats obtiendront la note de 0.

Seront écartées et ne seront pas classées, les offres inappropriées.

Si une offre lui paraît anormalement basse, l'acheteur pourra demander au soumissionnaire d'apporter les précisions et justifications permettant de démontrer que l'offre présentée n'est pas anormalement basse, en application des articles L. 2152-5 à L. 2152-6 et R. 2152-3 à R. 2152-5 du code de la commande publique.



Jeu des 7 erreurs - Clause de réexamen



Dans un ancien CCAP, vous tombez sur cette clause de réexamen truffée d'erreurs ! Retrouvez les 7 erreurs présentes dans cette clause de réexamen afin de finir la rédaction de votre CCAP dans les temps !

Article 20 - Clause de réexamen

L'Acheteur aura la possibilité de changer la colorimétrie des tuiles ou de la charpente pour la toiture du bâtiment 2C en application de l'article R.2345-1 du Code de la Commande Publique.

Ce changement peut intervenir sur demande de l'Acheteur ou sur conseil du Titulaire avec l'accord de l'Acheteur. Le changement permet d'optimiser les délais d'approvisionnement dans le respect des règles définies au PLU.

La mise en œuvre de la présente clause relève de la seule décision du Titulaire.

Cette modification devra être mise en œuvre dans un délai, convenu par les parties, et précédant la date d'approvisionnement prévu sur les jalons du planning contractuel. Elle devra faire l'objet d'un document écrit précisant les nouvelles spécificités liées à la colorimétrie, le prix proposé par le titulaire ainsi que, si cela est possible, les nouveaux délais d'approvisionnement.

Si le tarif des nouvelles tuiles proposées est avantageux, l'Acheteur pourra en profiter pour rénover les toitures des autres bâtiments administratifs concomitants et ce dans une augmentation de 200% du volume initial du marché.

Dans le cas où le Titulaire ne ferait pas part dans les délais de la difficulté d'approvisionnement des tuiles prévues au CCAP initial, des pénalités pourront être appliquées à l'appréciation de l'Acheteur.



Test de personnalité - Négociation



Explorez votre approche unique de la négociation en répondant à ce court test de personnalité. Découvrez quel style de négociateur vous correspond le mieux !

1) Lorsque vous vous engagez dans une négociation, vous préférez :

- Prendre rapidement le contrôle de la situation et énoncer l'ordre du jour
- ▲ Créer une atmosphère amicale et conviviale en proposant un café au démarrage de la réunion
- Prendre le temps d'écouter et comprendre l'organisation avec un tour de table
- ♥ Faire un recueil des faits et du contexte comme préambule à la réunion

2) Quel film décrit le mieux votre personnalité lors d'une négociation ?

- Le Parrain
- ▲ La La Land
- Inception
- ♥ The Big Short

3) Quelle est votre réaction face à des négociations difficiles ou tendues ?

- J'en profite pour jouer de la tension
- ▲ Je joue une touche d'humour pour détendre la situation
- Je reste calme et persévérant
- ♥ Je devient méfiant, remettant en question les intentions des autres parties

4) Comment gérez-vous les silences lors des négociations ?

- J'en profite pour réfléchir à ma prochaine action et prendre l'initiative
- ▲ Je les vois comme des moments permettant à chacun de s'exprimer pleinement et ouvertement
- Je les utilise pour me donner le temps de réfléchir afin de prendre les bonnes décisions
- ♥ Cela me permet de réévaluer mes objectifs et ajuster ma stratégie en fonction des informations recueillies

5) Qu'est-ce qu'une négociation réussie selon vous ?

- Une négociation où j'ai pu imposer mes conditions et obtenir le résultat souhaité
- ▲ Une négociation où j'ai pu établir un partenariat solide avec l'autre partie
- Une négociation où j'ai pu atteindre mes objectifs tels que je l'avais prévu
- ♥ Une négociation où j'ai pu convaincre l'autre partie grâce à des arguments solides et preuves concrètes

6) Quel objet emmenez-vous toujours lors d'une négociation ?

- Un fichier de calcul automatique des gains
- ▲ Le planning de négociation et ses jalons clés
- Un canva de négociation détaillant les tactiques
- ♥ Un dossier contenant des preuves pertinentes



Test de personnalité - Négociation



7) Comment établissez-vous une relation de confiance lors d'une négociation?

- En rappelant les intérêts communs
- ▲ En écoutant attentivement et en montrant de l'empathie envers les préoccupations de l'autre partie.
- En étant ouvert et transparent, en partageant des informations importantes.
- ♥ En posant des questions techniques pour rassurer sur l'expertise des parties

8) La concession proposée par l'autre partie est à mon avantage ...

- Je saute sur l'occasion !
- ▲ Je ne vais pas au bout car je ne souhaite pas perdre la confiance de l'autre partie et rompre la relation
- Je réfléchis pour voir s'il y a une possibilité d'obtenir un deal encore plus intéressant
- ♥ Je prends le temps de réfléchir pour voir si l'autre partie s'y retrouve afin de sécuriser le deal

9) Comment réagissez-vous face à une attaque personnelle ?

- Je riposte et j'indique que l'autre partie n'a pas à s'adresser à moi sur ce ton
- ▲ Je fais diversion et recentre la conversation sur le coeur de la négociation
- Je reste calme et je cherche à comprendre les raisons de sa colère
- ♥ J'essaie de minimiser l'impact émotionnel et me concentre sur les faits et les solutions objectives

10) Laquelle de ces personnalités célèbre vous ressemble le plus lors d'une négociation ?

- Elon Musk
- ▲ Dalai Lama
- Angela Merkel
- ♥ Bill Gates

11) Comment gérez-vous les négociations en équipe ?

- Je me positionne en leader et je distribue la parole au sein de l'équipe
- ▲ J'assure un temps de parole équilibré au sein de l'équipe et n'hésite pas à me mettre en retrait au profit des autres
- J'effectue plusieurs réunions préparatoires pour tester la stratégie de la négociation d'équipe et le rôle de chacun
- ♥ J'interviens que sur les sujets sur lesquels je me sens le plus à l'aise et pour lesquels je suis crédible

12) Comment préparez-vous votre négociation ?

- En analysant les forces et faiblesses de mon adversaire
- ▲ En identifiant les intérêts communs
- En réalisant un plan détaillé du déroulé de la négociation
- ♥ En collectant des données et preuves tangibles

Tournez la page pour découvrir votre résultat !



Test de personnalité - Négociation



Vous avez le plus de



Le dynamique

Vous êtes un négociateur déterminé, confiant et avec un leadership naturel. Vous êtes assertif et capable de gérer les conflits avec aisance. Vous n'hésitez pas à prendre des risques calculés pour atteindre vos objectifs de négociation.

Vous avez le plus de



L'optimiste

Vous êtes de nature sociable avec une volonté de créer un climat de confiance durant les négociations. Vous encouragez la collaboration, favorisez l'émergence de solutions et les accords mutuellement satisfaisants.

Vous avez le plus de



Le stratège

Vous êtes un négociateur de nature calme et posée. Vous passer du temps à la préparation de vos négociations. Vous adoptez une approche méthodique pour obtenir les résultats recherchés.

Vous avez le plus de



Le pragmatique

Vous vous concentrez sur les faits et la recherche de solutions concrètes et réalisables. Votre priorité est l'efficacité et le concret, plutôt que d'être influencé par les émotions

**All illustrations from Storyset*



Corrections



Mots à relier - Niveau 1

VARIANTE	○	○	Terme européen regroupant l'ensemble des prestations susceptibles de s'ajouter aux prestations commandées
PSE	○	○	Prestations comparables à celles confiées au titulaire du marché précédent, pouvant faire l'objet d'un marché sans publicité ni mise en concurrence
OPTION	○	○	Stipulation contractuelle qui prévoit dans les documents initiaux du marché les modifications envisageables de manière claire, précise et non équivoque
RECONDUCTION	○	○	Offre alternative à l'offre de base proposé par le candidat à l'initiative de l'acheteur ou à l'initiative du candidat, permettant de proposer des solutions innovantes
TRANCHE OPTIONNELLE	○	○	Renouvellement des obligations contractuelles pour une durée précisée dans le marché, sans remise en concurrence
CLAUSE DE REEXAMEN	○	○	Prestation demandée par l'acheteur au soumissionnaire qui vient s'ajouter aux prestations prévues initialement et que l'acheteur peut commander ou non au moment de la signature du contrat
PRESTATIONS SIMILAIRES	○	○	Partie des prestations d'un marché que l'acheteur décide ou non d'affermir en cours d'exécution du marché

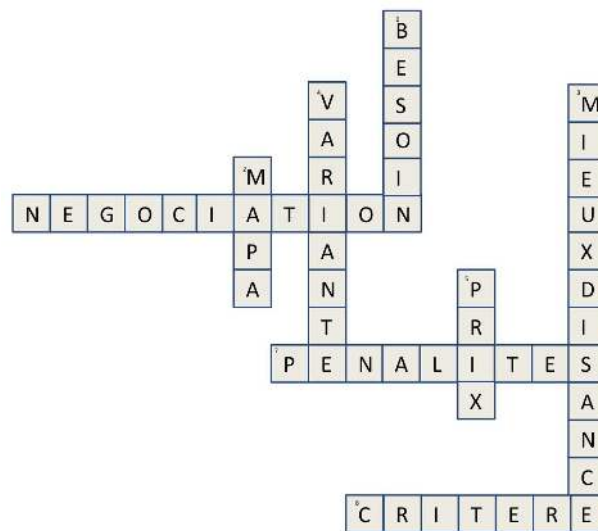
Mini-jeux N°1

Charade :
Nécessaire

Rébus :
Pouvoir adjudicateur

Intrus :
Système d'Acquisition dynamique
Ce n'est pas une procédure mais une technique d'achats

Mots croisés - Marchés publics



Corrections



Mots à relier - Niveau 2

VARIANTE

PSE

RECONDUCTION

TRANCHE
OPTIONNELLE

CLAUSE DE
REEXAMEN

PRESTATIONS
SIMILAIRES



Dans le cadre d'un marché de maîtrise d'œuvre, je souhaite me laisser la possibilité de poursuivre ou non les missions selon l'issue de la phase diagnostic.

Je passe un marché informatique pour la création d'un site internet mais je souhaite prévoir dans mon marché la potentialité que le nombre d'utilisateurs augmente et donc que les prestations commandées évoluent.

J'ai passé un marché de service d'AMO juridique et souhaite poursuivre cette collaboration à l'identique sans remettre en concurrence.

Dans le cadre de mon marché de nettoyage, je souhaiterai que les candidats chiffrant la prestation de vitrerie, je déciderai de la retenir ou non au moment de la signature. .

Je passe un accord-cadre de nettoyage. Je souhaiterai prévoir dans mon contrat la possibilité de choisir si je reconduis ou non le contrat à l'issue de la première année.

Je passe un marché de travaux et je souhaite que les candidats me proposent une solution alternative concernant la composition du béton utilisé dans le cadre du marché.

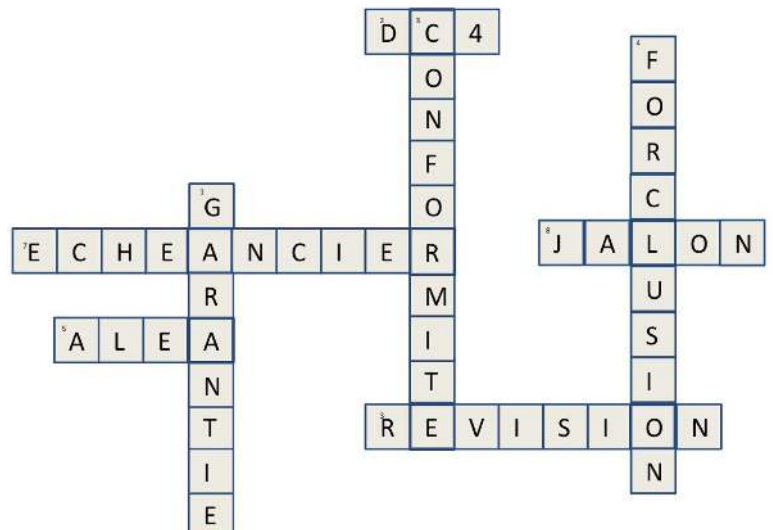
Mini-jeux N°2

Charade :
Résiliation

Rébus :
Equité

Intrus :
Pénalités
Elles ne font pas partie du règlement de consultation mais du contrat

Mots croisés - Pilotage & Exécution





Jeu des 7 erreurs - Clause critères d'attribution

1. ~~L'offre la moins disante~~ : l'offre économiquement la plus avantageuse
2. ~~sous-critère 2 : références~~ : interdiction de noter les références au stade de l'offre
3. ~~Pondération 10% critère environnemental~~ : erreur de pondération, sous-critère 2 non communiqué
4. ~~sous-critère 1 : politique générale de l'entreprise en matière RSE~~ : critère interdit (CE 25 mai 2018, Nantes Métropole, n°417580)
5. ~~le candidat ayant proposé la meilleure offre financière obtiendra la note maximale, les autres candidats obtiendront la note de 0~~ : méthode interdite (CAA Paris, 8 février 2016, req. 15PA002953)
6. Seront écartées et ne seront pas classées, les offres inappropriées : également les offres inacceptables et irrégulières
7. Si une offre lui paraît anormalement basse, l'acheteur ~~pourra~~ demander au soumissionnaire d'apporter les précisions : devra, obligation pour l'acheteur

Jeu des 7 erreurs - Clause de réexamen

1. L'Acheteur aura la possibilité de changer la colorimétrie des tuiles ou de la charpente pour la toiture : objet pas assez précis
2. ~~R.2345-1~~: R2194-1 CCP
3. La mise en œuvre de la présente clause relève de ~~la seule décision du Titulaire~~ : décision unilatérale ou en collaboration avec le titulaire
4. La mise en œuvre de la présente clause relève de ~~la seule décision du Titulaire~~ : pas assez clair, mettre un délai précis
5. Elle devra faire l'objet d'un document écrit précisant les nouvelles spécificités liées à la colorimétrie, le prix proposé par le titulaire ainsi que, ~~si cela est possible~~, les nouveaux délais d'approvisionnement : équivoque : le document doit indiquer les nouveaux délais
6. Si le tarif des nouvelles tuiles proposées est avantageux, l'Acheteur pourra en profiter pour rénover les toitures des autres bâtiments administratifs concomitants et ceux dans une augmentation de 200% du volume initial du marché : Modification substantielle des conditions initiales du marché interdite
7. des pénalités pourront être appliquées ~~à l'appréciation de l'Acheteur~~ : Les pénalités doivent être prévues dans le contrat



BUY THE MOON C'EST AUSSI

Un accompagnement opérationnel sur la passation de vos marchés publics, l'accompagnement aux négociations complexes, le pilotage et suivi contractuel de vos projets.
La réalisation de cartographies des risques, plans de performance et de stratégies achats.

Des formations ludiques sur les marchés publics.
Envoyez nous un mail pour demander notre catalogue :
contact@buythemoon.fr

Des outils d'animation d'ateliers ou de formation



Project Runner: Le jeu de plateau de sensibilisation aux risques sur le cycle achat. Stratégie, négociations et gestion des risques seront de la partie

Un escape game **Claim'Out** sur la gestion d'une réclamation au sein d'un projet de construction d'un heliporteur



Du contenu sur nos réseaux sociaux

Retrouvez nos articles, infographies, carrousels et autres formats de legal design



Restez connectés, Buy the Moon est en train de vous concocter pleins de serious game pour animer vos réunions et ateliers !

Retrouvez notre cahier de vacance en PDF sur notre site internet et via le QR code :

