



MUTUALISER SES ACHATS PUBLICS

Maîtriser les groupements de commandes et les centrales d'achat

Les restrictions budgétaires amènent les différents établissements publics à chercher de nouveaux moyens pour limiter leurs dépenses. En parallèle, la mutation des organismes administratifs engendre de nombreux rapprochements et fusions de structures. Dans ce contexte, la mutualisation des achats s'impose comme une nécessité car elle répond non seulement à certaines problématiques organisationnelles mais aussi budgétaires par les économies d'échelle qu'elle génère.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 6819093

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
HT (TVA en vigueur) : 1210
€ HT
NET (non assujetti) : 1210
€ NET

OBJECTIFS

- Identifier les étapes clés d'une démarche de mutualisation des achats
- Mettre en œuvre une méthodologie de mutualisation des achats
- Maîtriser les outils de passation des achats mutualisés : groupement de commandes et centrale d'achat

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables et personnel souhaitant mettre en place une démarche de mutualisation des achats

PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics

COMPÉTENCES ACQUISES

Développer une vision globale du processus méthodologique, lancer et gérer des achats groupés ou centralisés, par le biais soit d'un groupement de commandes soit d'une centrale d'achat.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Mutualiser ses achats publics

1er jour

LES OUTILS DE LA MUTUALISATION : GROUPEMENT DE COMMANDES ET CENTRALE D'ACHAT

Identifier les enjeux de la mutualisation des achats

- Un contexte économique propice à la mutualisation des achats
- Les objectifs d'une mutualisation des achats (recherche d'économies d'échelle, harmonisation des commandes, meilleure synergie des compétences...)
- Les familles d'achats visées
- La problématique des travaux

Définir le cadre réglementaire des groupements de commandes

- Les groupements de commandes dans le Code de la commande publique
- La responsabilité des membres du groupement vis-à-vis des titulaires
- La convention constitutive du groupement de commandes
- Le formalisme et le moment d'adhésion à un groupement de commandes





- Le régime de passation des marchés lancés en groupement de commandes

Analyser le fonctionnement d'un groupement de commandes

- Le rôle, les attributions et la responsabilité du coordonnateur
- Les missions des autres membres du groupement
- Le rôle de la CAO pour les collectivités territoriales ou des commissions consultatives pour l'État et ses établissements publics
- Le cas particulier des opérations de travaux

Assurer le suivi d'exécution des marchés passés par un groupement de commandes

- La gestion administrative et financière
- Le cas de la résiliation d'un marché en groupement

CAS PRATIQUE

Examen des clauses fondamentales d'une convention constitutive de groupement de commandes

Définir le cadre réglementaire des centrales d'achat

- La centrale d'achat dans le Code de la commande publique
- La convention d'adhésion à la centrale d'achat
- Le formalisme et le moment d'adhésion à la centrale d'achat
- Le régime de passation des marchés lancés par une centrale d'achat
- La fonction achats conférée aux Chambres de Commerce et d'Industrie de Région
- Exemples de centrales d'achat

Créer une centrale d'achat et analyser son fonctionnement selon son statut

- La forme associative
- Le groupement d'intérêt public
- Le syndicat mixte

CAS PRATIQUES

- Analyse comparative (avantages/inconvénients) des 2 montages juridiques de passation : groupement de commandes et centrale d'achat

- Détermination des montages juridiques de passation les mieux adaptés selon la nature des segments d'achats

Appréhender quelques structures favorisant une mutualisation des achats

- Les achats dits « in house » dans le cadre des contrats de quasi-régie (ex : les sociétés publiques locales)
- Les Sociétés d'Économie Mixte et Sociétés d'Économie Mixte Locales (SEM / SEML)
- Les Sociétés Publiques Locales d'Aménagement (SPLA)
- Les achats effectués par un Groupement d'Intérêt Public (GIP) ou par un Groupement de Coopération Sanitaire (GCS)
- La fonction achats conférée aux Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT)

2e jour

ÉTABLIR UNE MÉTHODOLOGIE POUR LA MUTUALISATION DES ACHATS

Définir une méthodologie de travail

- La conduite de projet
- Les enjeux et les points de vigilance

Établir un état des lieux complet des achats

- La cartographie des achats
- La connaissance du marché et du tissu économique
- Le diagnostic organisationnel et fonctionnel
- L'analyse multicritère (achats à enjeux, points forts/faibles...)

Déterminer les axes de la politique achats

- Les vecteurs d'influence de la politique achats : contexte et politique générale
- Les enjeux propres de la mutualisation (économiques, structurels...)
- Les objectifs de la politique achats

Élaborer la politique de mutualisation des achats – Ingénierie de la démarche

- Stratégie globale – axes et enjeux – plan d'action
- Les segments d'achats à enjeux
- La stratégie par segment d'achat
- La programmation des achats
- La nomenclature
- La déclinaison en plan d'action
- La feuille de route (document cadre du processus de mutualisation)

ÉTUDE DE CAS

Analyse d'une politique achats et du plan d'action

Identifier les outils de mise en œuvre de la stratégie achats





- Les moyens dédiés : organisation d'une fonction achats adaptée
- La démarche projet
- La préparation de l'achat – définition des besoins, capitalisation d'expérience, benchmark, sourcing...
- Les montages juridiques de la passation (groupement de commandes et centrale d'achat)

Préparer le cahier des charges pour les achats mutualisés

- L'enjeu des pièces administratives (procédure, variantes...)
- Traduire la stratégie d'achats dans le cahier des charges technique

ÉTUDE DE CAS

Mise en application sur un segment d'achat particulier

Piloter l'exécution des achats mutualisés

- Les objectifs du suivi des achats mutualisés
- Les moyens dédiés
- Les indicateurs et les outils

OUTILS

Au cours de la formation, vous serez proposés :

- des outils (fiche stratégie par segment d'achats, tableaux de bord...)
- des notes juridiques (comparaison des montages en groupement de commandes ou centrale d'achat, sourcing...)

INTERVENANTS

Yann BARANGER

Directeur régional Pôle juridique achats marchés publics
CCI NORMANDIE

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

LIEUX ET DATES

À distance

06 et 07 oct. 2022

Paris

16 et 17 mai 2022

