



## FORMATIONS COURTES

### INITIATION



Ref. : 6819075

Durée :  
2 jours - 14 heures

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

# FONCTION ACHETEUR PUBLIC

## Maîtriser les aspects essentiels de sa fonction

Tout en respectant les principes de liberté, de transparence et de non-discrimination qui fondent le droit de la commande publique, l'acheteur public se doit d'optimiser ses achats et de les rendre les plus efficaces et « performants » possible. La fonction achats assure désormais un rôle clé dans la stratégie des administrations et entités publiques. Acheter est une activité à la valeur ajoutée de plus en plus reconnue.

### OBJECTIFS

- Identifier les enjeux stratégiques de la fonction achats
- Gérer sa cellule achats en fonction des ressources disponibles
- Choisir des méthodes d'achats efficaces et sûres pour optimiser la satisfaction de ses clients internes et la qualité de ses relations fournisseurs

### EVALUATION

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

### POUR QUI ?

Acheteurs et cadres des services achats ou marchés soucieux d'appréhender les différentes composantes de leur fonction et d'en découvrir les outils

### PRÉREQUIS

Être acteur du processus achat

### COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place un ensemble de méthodes et d'outils « métiers » améliorant la maîtrise et la performance de ses projets d'achats.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

### PROGRAMME

Fonction acheteur public

1er jour

#### Comprendre les évolutions de la fonction achats dans le privé et appréhender les différences entre achats publics et privés

- Les grandes tendances d'évolution dans les pratiques d'achats des entreprises
  - les tendances
  - les facteurs de changement
  - les réponses stratégiques des entreprises
- La fonction achats des entreprises aujourd'hui
  - une perception élargie de l'impact des décisions achat
  - les leviers de création de valeur de l'acheteur dans le privé
- Caractérisation comparée des achats publics et privés
  - les différences public / privé
  - les leviers de création de valeur de l'acheteur public

#### Définir le positionnement actuel de la fonction d'acheteur public

- Le triangle vertueux
  - connaissance de la réglementation
  - connaissance des méthodes





- connaissances économiques
- Réflexions et partages sur le rôle et le positionnement de l'acheteur public
  - l'identification des « clients » du processus achat (prescripteurs et utilisateurs)
  - les attentes des clients du processus achat
  - les positionnements du processus achat au sein des organisations publiques
  - le positionnement de l'acheteur dans le processus

#### **PARTAGE D'EXPERIENCES**

##### **Échanges sur le positionnement de l'acheteur : les différentes activités du processus achats passées en revue**

##### **Définir les stratégies et leviers d'action les plus adaptés pour des achats performants**

- Comprendre ce qu'est une politique d'achats
- L'analyse du portefeuille achats
  - le recensement et la caractérisation des besoins
  - la classification des achats par catégorie (segments, familles)
  - l'analyse quantitative des achats par catégorie : la méthode ABC

#### **EXERCICE PRATIQUE EN ATELIER**

##### **Mise en œuvre de la méthode ABC**

- Déterminer des axes de politique achats par catégorie
  - construire la matrice de Kraljic
  - déterminer les leviers d'action à partir de la matrice
  - définir une stratégie d'achats par catégorie

#### **EXERCICE PRATIQUE EN ATELIER**

##### **Sur la base d'une cartographie dynamique, chaque participant positionnera ses principaux achats et déterminera les leviers d'action les plus appropriés**

2e jour

##### **Acquérir les outils nécessaires à une bonne maîtrise des procédures**

- La charte éthique
- La mise en place d'une veille juridique
  - identifier les sources d'information
  - exploiter la jurisprudence
  - analyser et exploiter les incidents de procédure
- Les guides méthodologiques
- La normalisation des documents et la création de documents types
- Les grilles de vérification
- La planification des achats

##### **Conduire un projet d'achat de l'analyse stratégique à la clôture du marché**

- Élaborer une stratégie d'achats à forte valeur ajoutée
  - connaître l'offre des fournisseurs
  - connaître ses besoins et identifier les leviers de création de valeur
  - revoir les spécifications pour coller à l'offre standard du marché et bénéficier des meilleures offres de services

#### **ÉTUDE DE CAS**

##### **Partage d'un exemple d'analyse stratégique préalable au lancement d'un appel d'offres (fournitures et services)**

- Procéder à l'analyse fonctionnelle des besoins
  - principes de l'analyse fonctionnelle
  - rédiger le cahier des charges en privilégiant l'expression fonctionnelle des besoins
  - prioriser les besoins fonctionnels (principes de l'analyse de la valeur)

#### **ATELIER**

##### **Sur la base d'un exemple ludique, description du besoin sous forme de fonctions (verbes d'action, compléments)**

- Construire son DCE à partir de l'analyse fonctionnelle
  - déterminer des critères objectifs et les hiérarchiser
  - intégrer la notion de coût global dans les offres
  - intégrer l'innovation dans son DCE
  - insérer les exigences du développement durable dans son DCE
  - assurer la cohérence des documents du dossier de consultation

#### **ÉTUDE DE CAS**

##### **Plans types d'un règlement de consultation et d'un CCAP**

- Conduire la phase de détermination de l'offre économiquement la plus avantageuse
  - assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence
  - quand et comment négocier (notions de base)



- l'analyse comparative des offres
- Piloter l'exécution du contrat
  - gérer, diffuser et faire connaître les pièces du marché
  - recommandations de rédaction des marchés pour améliorer la maîtrise de l'exécution
  - piloter l'exécution d'un contrat
  - créer une relation partenariale avec ses fournisseurs
  - évaluer ses fournisseurs : ambitions et limites

#### **Gérer efficacement son portefeuille d'achats**

- La traçabilité de ses actions
- Élaborer un tableau de bord de l'acheteur
- L'analyse de ses résultats
- Construire une boucle d'amélioration : formalisation et prise en compte du retour d'expérience

### **INTERVENANTS**

Olivier FAUCONNIER  
APTILIS

### **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**

19 et 20 mai 2022

**Paris**

20 et 21 oct. 2022

