



Ref. : 6819136

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
HT (TVA in effect) : 1180 €
HT
NET (non-taxable) : 1180 €
NET

Code Dokelio : 106162

20 LEVIERS POUR DES ACHATS PERFORMANTS

Optimiser sa stratégie d'achats pour générer des gains

L'amélioration de la performance de l'achat public à travers la mise en place de stratégies d'achats doit permettre d'atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs avérés. Pour ce faire, il est particulièrement important que les politiques d'achats soient fondées sur des leviers d'achat performants afin de permettre un gain de prix, de qualité pour un pilotage optimal et une maîtrise des coûts.

OBJECTIVES

- Structurer le traitement des besoins d'achats
- Développer la création de valeur dans le processus achat
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins

EVALUATION

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

CONCERNED PUBLIC

Responsables achats, managers et cadres des services achats-marchés soucieux d'acquérir des leviers efficaces pour optimiser leurs achats

PREREQUISITE

Maîtriser la réglementation des marchés publics et les bases d'une politique achats

COMPÉTENCES ACQUISES

Recourir à chacun des leviers pour assurer des achats efficaces, qualitatifs et économiquement performants

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAM

20 leviers pour des achats performants

1er jour

4 leviers pour mieux organiser le traitement des besoins

- Planifier et programmer des besoins d'achats
- Rationaliser et standardiser les besoins et leurs modalités de traitement
- Obtenir des économies d'échelle par la mutualisation et le regroupement des besoins
- Organiser le traitement des achats simples pour optimiser les achats stratégiques

ÉTUDE DE CAS

Constitution d'une nomenclature de famille d'achats

4 leviers pour mettre en adéquation les besoins avec les possibilités du marché fournisseurs

- Prospecter et recueillir les données utiles sur le marché fournisseurs
- Analyser et caractériser les besoins et le marché fournisseurs
- Procéder à l'analyse et à l'expression fonctionnelles des besoins
- Intégrer le développement durable et l'innovation dans le traitement des besoins

ÉTUDE DE CAS sur le choix des informations utiles du marché fournisseurs et leur impact sur ses achats

4 leviers pour optimiser les offres des fournisseurs ou des candidats

- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offres
- Recourir au coût global pour l'évaluation des offres
- Choisir des modalités judicieuses pour allouer, organiser et structurer la commande
- Assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence

ÉTUDE DE CAS sur le choix des critères pertinents

2e jour

4 leviers pour assurer une contractualisation efficace

- Assurer la maîtrise des risques liés à l'achat dans les clauses contractuelles
- Définir les règles et les éléments d'une négociation efficace
- Concilier les enjeux de régularité et d'efficacité de la procédure d'achat
- Définir et surveiller les points clés de l'exécution des contrats d'achat

ÉTUDE DE CAS sur les risques et leurs effets sur les clauses du marché

4 leviers pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat

- Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs dans la satisfaction des besoins
- Optimiser les coûts et les délais liés au traitement des besoins d'achat
- Optimiser l'emploi des ressources et l'organisation de la fonction achats
- Mettre en œuvre un véritable pilotage de la performance des achats

ÉTUDE DE CAS sur les indicateurs pertinents d'un tableau de bord afin d'évaluer la performance des fournisseurs et les points d'amélioration

TRAINERS

Gérard MOUTARDE

Formateur - conseil

Patrizia PEPE

Frédéric ZANNINI

Directeur et consultant

O CARRE

Gilles DUVAQUIER

Commissaire des armées chargé de pilot

Ministère de la défense

Christelle PLUTON – DENNY

Sylvie LEPIE

indépendante

Azdine AYAD

Directeur de la commande publique

MAIRIE DE SAINT DENIS

Giancarlo BRUNI

Responsable de la mission de pilotage et de coordination des achats

TOULOUSE MÉTROPOLE

Mathieu BREL-AUFFRAY

Marie WATTEBLED

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

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



BY ABILWAYS

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

21 et 22 juin 2021
18 et 19 oct. 2021

Paris

16 et 17 sept. 2021
13 et 14 déc. 2021

Lyon

04 et 05 nov. 2021

Marseille

18 et 19 oct. 2021

Nantes

18 et 19 oct. 2021

Bordeaux

18 et 19 oct. 2021

Toulouse

04 et 05 nov. 2021



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP