



20 LEVIERS POUR DES ACHATS PERFORMANTS

Optimiser sa stratégie d'achats pour générer des gains

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

DIST.

Ref. : 6819136

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1335 € HT
Collectivité : 1335 € NET

Repas inclus

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.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

16 et 17 juin 2025

- 16/06/2025 09:00 --> 17/06/2025 17:30 à Paris

OBJECTIFS

- 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

Sur l'année 2023, le taux d'atteinte des objectifs est de 4/5

EVALUATION

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

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

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.

Un quiz d'évaluation doit obligatoirement être rempli à l'issue de la session pour valider les acquis de la formation.

PROGRAMME

Pendant
20 leviers pour des achats performants



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ACP FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@acpformation.fr
Siret 400 915 583 00050



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

INTERVENANTS

Marie WATTEBLED

Marie WATTEBLED

Sébastien MOTILLON

A VENIR



MODALITÉS 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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

