FONCTION ACHATS

Formation sur 2 jours

animée par
Mathieu TORT
Formateur-consultant
Spécialiste de la commande publique

Devenir acheteur : enjeux, rôle et leviers de performance

CFC Formations
Accompagne votre réussite !

Devenir acheteur : enjeux, rôle et leviers de performance

Madame, Monsieur,

Les services achats doivent faire face à une professionnalisation grandissante et visent à l'optimisation économique face à des budgets en baisse d'année en année.

En plus de cette recherche d'efficience économique et d'efficacité vis-à-vis de l'usager du service public, les services achats sont confrontés à d'autres enjeux qu'ils soient politiques, éthiques, juridique… qui tendent à modifier leurs pratique et leur organisation.

En tant qu'acheteur vous êtes dès lors la pierre angulaire de votre service et devenez un acteur central au sein de votre collectivité, intervenant à toutes les étapes de l'acte d'achat en tant que coordinateur, chef d'orchestre des compétences particulières des différents intervenants. Il est attendu de vous une connaissance parfaite des marchés de fournisseurs, une aptitude à négocier et la maîtrise de la passation des marchés en lien avec les nouvelles orientations réglementaires. Vous aurez aussi un rôle d'accompagnateur, de communicant et de garant de l'éthique de l'achat public.

Afin de répondre à ces missions, nous vous proposons une formation qui vous permettra :

- D'identifier les différents enjeux auxquels sont confrontés les services achats
- De comprendre l'importance de l'acheteur dans le processus d'achats et ses différents rôles
- De connaître et maîtriser les différents leviers pouvant être sources d'efficacité et d'efficience de l'achat.

Lisez attentivement ce programme et pour réserver votre place, retournez-nous dès aujourd'hui votre bulletin d'inscription.

Dans l'attente de vous accueillir prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

CFC Formations
Accompagne votre réussite !

Consultez les dates de cette formation sur notre site en **CLIQUANT ICI**.

À qui s'adresse cette formation ?

- Acheteur ou cadre des services achats et/ou marchés
- Acteur principal du processus achat nouvellement nommé ou désirant intégrer la dimension économique de la fonction achat

Prérequis :

Être acteur du processus achat

Objectifs

- Identifier les résultats attendus par la collectivité d'une organisation Achat
- Comprendre la contribution individuelle et collective de chaque acteur
- Définir et situer le rôle de l'acheteur dans le processus d'achats
- Appréhender et intégrer les leviers d'efficacité et d'efficience de l'achat

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable

- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation/satisfaction

Programme du 1er jour

8h45 **Accueil et collation**

9h00 **Présentation de la formation et du formateur**

- Tour de table pour évaluer les attentes et les craintes particulières relatives à leur poste

9h30 **Partie 1**

Les enjeux d'une organisation des achats

- Un enjeu politique majeur
- L'éthique de l'achat public : argent de tous au service de tous
- Amélioration de l'efficacité de l'action publique et de sa perception
- Professionnalisation, implication, communication
- Moteur d'innovation, juridique, achat, organisationnel, relationnel

12h30 **Déjeuner**

14h00 **Partie 2**

Le rôle de l'acheteur dans le processus achat

- Facilitateur de communication entre l'utilisateur du service achat (enjeu fonctionnel) et la direction des marchés / commande publique (enjeu institutionnel)
- Position centrale de chef d'orchestre des compétences particulières des différents intervenants
- Garant de l'éthique de l'achat public
- Maître d'œuvre de l'efficacité de l'acte d'achat vis-à-vis de l'usager du service public : fonctionnelle et financière

---

Échange sur la vision des participants sur leur rôle d'acheteur au regard des enjeux de leur organisme

---

17h00 **Fin de la première journée**

Programme du 2e jour

8h45 **Accueil et collation**

9h00 **Partie 3**

Panorama des leviers d'efficacité et d'efficience

- Les diverses classifications de leviers
  - Selon le domaine d'action
  - Selon la phase de processus achat : amont, formalisation de l'acte d'achat, négociation, contrat et suivi
  - Selon les objectifs : économie financière, économie de gestion, mise en place d'autres leviers
- La nature du levier
  - Démarche (manière de conduire un projet)
  - Méthode (manière de faire une étude)
  - Les leviers d'action
  - Les leviers outils
- La réactivité du levier
  - Facilité de mise en place
  - Rapidité de l'impact

12h30 **Déjeuner**

14h00

ATELIER PRATIQUE :

Rattachement d'une liste de leviers selon leur contribution et principe d'activation et de mise en œuvre des leviers

Quelques exemples :

- Sourcing
- Benchmarking
- Politiques de « frugalité »
- Définition des achats adaptée
- Mutualisation des ressources et des besoins
- Approche en coût global, anticipation des coûts induits et/ou cachés, coût complet, cycle de vie
- Planification des achats
- Plan qualité des processus achat
- Approche e-achat
- …

16h30 **Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés**

17h00 **Fin de la formation**

Votre formateur

Mathieu TORT

Anciennement Responsable des achats et des marchés publics de plusieurs organismes publics

Compétences Juridiques

- Contrôle juridique des marchés publics et autres contrats complexes
- Expertise juridique à destination des acheteurs
- Expertise juridique à destination des maîtres d'ouvrage publics
- Expertise juridique en droit des collectivités territoriales
- Expertise juridique en droit de la construction
- Expertise précontentieuse
- Gestion du contentieux
- Maîtrise du droit des marchés publics sénégalais

Compétences Management

- Mobilisation et encadrement d'une équipe
- Gestion stratégique de projet
- Analyse et gestion comptable
- Gestions des méthodologies et process achats
- Construction d'indicateurs financiers d'activité et d'évaluation des résultats
- Travail en réseau et en partenariat

Animation et formation

- Maîtrise des techniques et des processus de négociations réputées difficiles

Hot line

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone

HA-12

Devenir acheteur : enjeux, rôle et leviers de performance

POUR VOUS INSCRIRE

CFC Formations
Accompagne votre réussite !

- envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- téléphonez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr
- adressez ce formulaire complété à :

CFC Formations 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 PARIS

Établissement/organisme .....

Adresse .....

CP .....Ville .....

Tél ..... Email .....

N° SIRET .....

Activité / Code NAF .....

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :.....

Tél .....Email .....

Nom du signataire de la convention de formation : .....

Formation choisie :

Nom de la formation ou du parcours ..... Code : .....

Lieu retenu .....Date(s) ou cycle(s) .....

Participant(s) :

1er Nom..... Prénom ..... Fonction.....

Tél. portable..... Email.....

2e (-15 %) Nom..... Prénom ..... Fonction.....

Tél. portable..... Email.....

3e (-25 %) Nom..... Prénom ..... Fonction.....

Tél. portable..... Email.....

Coût total ..... **Code promo** ..... **Financement OPCA :** ☐ oui ☐ non

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Date : ..... **Cachet et signature :**

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

○ notre catalogue ○ notre site internet ○ appel téléphonique
○ notre newsletter ○ un emailing ○ bouche-à-oreille

FONCTION ACHATS

Réservation
Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation
L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction
Prix net : 1890,00 €
Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.
Nous accordons des remises dès la 2e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60.
Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation.
Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paiement
1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.
2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report
Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.
En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation.
Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant.
CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation
Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme.
Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité
Organisme certifié AFAQ - AFNOR « Conformité en formation professionnelle », certificat reconnu par le CNEFOP.
La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation
11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles
Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi « Informatique et libertés » du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact
CFC Formations 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 PARIS - Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr
Site web **www.cfc.fr**

Photo de couverture : © vege - fotolia.com