



PARCOURS
CERTIFIANT

NOUVEAU

PARCOURS ACHETEUR PUBLIC

Un parcours multi-modal et certifiant de 110h

- 84h de formation (présentiel et distanciel)
- 10h de e-learning
- 16h de travail individuel



 **CFC**
FORMATIONS

NOTRE EXPERTISE • VOS COMPÉTENCES



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Ce parcours certifiant s'adresse aux personnes nouvellement recrutées sur un poste d'acheteur public, ou à celles qui exercent déjà ce poste depuis quelques années et désireuses de consolider leurs compétences et faire reconnaître leur expérience.

- Acheteur public
- Rédacteur de marchés
- Conseiller marchés publics
- Toute personne chargée de la préparation et de la passation d'un marché public

PRÉREQUIS

Au-delà de l'occupation d'un poste en lien avec l'achat public, aucune expérience particulière n'est exigée



OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de la commande publique et agir dans les différentes étapes d'un marché public
- Acquérir des méthodes spécifiques d'analyse du besoin et rédiger les pièces contractuelles correspondantes
- Définir et mettre en œuvre une méthodologie d'analyse des offres, dans l'intérêt d'un achat performant et sécurisé
- Exploiter la cartographie des achats et les outils de programmation afin de mieux anticiper ses achats et marchés à venir.
- Élaborer et piloter des tableaux de bord pertinents, en passation comme en exécution, en lien avec la stratégie achats
- Maîtriser les fondamentaux de la conduite de projet, y compris les projets complexes et transversaux



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Une alternance de formations en présentiel et à distance, pour allier dynamisme et flexibilité
- Des ressources d'autoformation en e-learning accessibles en ligne à tout moment, pour venir renforcer et compléter les sessions de formation
- Un accompagnement individuel via le tutorat tout au long du parcours
- L'obtention d'une certification, validée par une soutenance finale

3

BONNES RAISONS DE CHOISIR CE PARCOURS

- **VOUS FORMER** sur l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice des responsabilités du métier d'acheteur public
- **CRÉER** les conditions de votre responsabilisation et de votre légitimité au sein de votre structure, en maîtrisant aussi bien toutes les étapes d'un marché public que les différentes phases du processus achat
- **RECEVOIR** une certification des acquis à partir de la production de notes individuelles et d'une soutenance devant un jury professionnel

LE + DE CE PARCOURS : LA CERTIFICATION



- Le suivi de ce parcours vous permet d'obtenir une certification "Acheteur public" délivrée par CFC Formations
- Ce certificat atteste votre acquisition des compétences du métier d'acheteur public transmises dans ce parcours, venant renforcer votre responsabilité au sein de votre structure actuelle, ainsi que votre employabilité future
- Vous serez évalué à partir de votre assiduité sur l'ensemble des sessions de formation et des ressources e-learning, ainsi que sur la base de vos livrables et de votre soutenance auprès d'un jury professionnel



PRIX NET : 7690 €

TUTORAT

Pendant toute la durée du parcours et jusqu'à la soutenance finale, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé de la part de nos formateurs, par mail et si besoin par téléphone.



LES ÉTAPES DU PARCOURS : 3 BLOCS DE COMPÉTENCES SUR 2 MOIS + 1 CERTIFICATION À LA CLÉ

2 SEMAINES

6 SEMAINES

2 SEMAINES

1 À 4 SEMAINES

1

LE MÉTIER D'ACHETEUR PUBLIC

Être acheteur public : rôle, missions et enjeux

Conduire un projet pour un acheteur public

RESSOURCES E-LEARNING

Les grandes transformations du métier d'acheteur public, rôles et compétences du chef de projet achats, la question des projets dits "complexes"

2

PRÉPARATION ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

Maîtriser la réglementation des marchés publics

Identifier les points de vigilance avant le lancement de la consultation

Analyser les besoins et rédiger les pièces contractuelles correspondantes

Conduire l'analyse des offres

Identifier les points de vigilance liés au contrôle de l'analyse des offres

Préparer et participer à une négociation

RESSOURCES E-LEARNING

Les 3 grands principes de la commande publique, les différentes procédures de passation des marchés, l'analyse fonctionnelle, l'analyse du risque, méthodologie d'analyse des offres, la qualification des offres, les 4 étapes de la négociation, etc.

3

PERFORMANCE ET STRATÉGIE ACHATS

Programmer et cartographier ses achats

Déployer des achats responsables en respectant la réglementation de l'achat public

Mesurer et piloter la performance des achats

RESSOURCES E-LEARNING

Pourquoi et pour qui cartographier ses achats, les étapes clés de l'élaboration d'une cartographie des achats, les indicateurs de la fonction achats

4

CERTIFICATION

- Remise finale des livrables
- Soutenance auprès d'un jury professionnel
- Obtention de la certification



TRAVAIL INDIVIDUEL

Sur un cas pratique choisi par l'apprenant ou proposé par les formateurs, l'apprenant conçoit et rédige les pièces suivantes dont les modalités d'élaboration sont abordées dans les différents modules de formation : fiche d'expression du besoin, cahier des charges fonctionnel, fiche de démarche contractuelle, présentation d'une méthodologie d'analyse des offres, grille d'évaluation de l'exécution du marché et de la performance achat, tableau de bord de suivi du projet.

1 LE MÉTIER D'ACHETEUR PUBLIC

TITRE DU MODULE	OBJECTIFS	PROGRAMME
1. Être acheteur public : rôle, missions et enjeux EN PRÉSENTIEL 7H	<ul style="list-style-type: none"> Présenter le parcours, les participants et les formateurs Identifier le rôle, les missions et responsabilités d'un acheteur public aujourd'hui Définir et situer le rôle de l'acheteur dans le processus d'achats 	<ul style="list-style-type: none"> Les enjeux et les missions de l'achat public Description de la valeur ajoutée de l'acheteur aux étapes clés du processus achats Acheteur public : juriste acheteur, acheteur rédacteur, gestionnaire de marchés publics... une réalité protéiforme selon les organisations
2. Conduire un projet pour un acheteur public EN PRÉSENTIEL 14H	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la logique qui sous-tend une démarche projet Gagner du temps et de l'efficacité en apprenant à planifier et organiser son projet Prendre en compte les contraintes et les ressources humaines, techniques et financières Connaître les principaux outils et les adapter au métier d'acheteur Intégrer les parties prenantes et communiquer pour diminuer les risques de son projet Agir dans les projets complexes et transversaux 	<ul style="list-style-type: none"> Culture, logique et démarche projet dans les collectivités et organismes publics Les principales étapes de la conduite d'un projet Exercer son rôle et impliquer les parties prenantes Communication, reporting et collaboration dans un contexte de transversalité Construire un tableau de bord et des outils adaptés à la nature des projets et aux interlocuteurs Les différentes typologies de projets

2 PRÉPARATION ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

TITRE DU MODULE	OBJECTIFS	PROGRAMME
3. Maîtriser la réglementation des marchés publics À DISTANCE 10H30	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les règles et notions fondamentales de la commande publique Agir dans les étapes clés d'un marché public Recueillir, définir et exprimer le besoin Identifier les principaux types de marchés et techniques d'achats mobilisables Appliquer la réglementation financière, notamment en matière de variation des prix Acquérir les principaux réflexes pratiques 	<ul style="list-style-type: none"> Le contexte général des marchés publics Modalités et procédures de passation Les formes d'engagement contractuel La définition du besoin Suivi financier et régime de la variation des prix Les différentes modalités de réponse
4. Identifier les points de vigilance avant le lancement de la consultation À DISTANCE 3H30	<ul style="list-style-type: none"> Être sensibilisé sur l'importance de l'autocontrôle en phase de préparation et de rédaction des marchés publics Intégrer une méthodologie d'autocontrôle des pièces constitutives d'un DCE à mettre en œuvre pour sécuriser les marchés 	<ul style="list-style-type: none"> Définir l'autocontrôle dans les marchés publics L'autocontrôle des documents en phase de préparation et en phase de rédaction Les points névralgiques du contrat et les points de vigilance du règlement de la consultation
5. Analyser les besoins et rédiger les pièces contractuelles correspondantes EN PRÉSENTIEL 14H	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre l'enjeu de la définition des besoins pour garantir un marché de qualité Acquérir des méthodes spécifiques d'analyse du besoin Choisir les critères d'attribution découlant du besoin et définir leur pondération Traduire et rédiger son DCE Maîtriser la rédaction des pièces juridiques et administratives afférentes à toutes les étapes de la passation d'un marché public Assurer la meilleure sécurité juridique pour les acheteurs publics aux différents stades des procédures 	<ul style="list-style-type: none"> L'analyse du besoin et son environnement réglementaire L'intérêt d'une bonne définition du besoin Les préalables à la définition du besoin Analyse fonctionnelle et autres modalités d'analyse du besoin Rédaction du cahier des charges fonctionnel Travailler l'articulation entre CCAP et CCAG

2 PRÉPARATION ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS (SUITE)

TITRE DU MODULE	OBJECTIFS	PROGRAMME
6. Conduire l'analyse des offres À DISTANCE 3H30	<ul style="list-style-type: none"> • Appliquer les règles de passation des marchés publics au niveau de l'analyse des offres • Définir et mettre en œuvre une méthodologie d'analyse des offres • Utiliser la réglementation dans l'intérêt d'un achat performant et en minimisant les risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Le choix des critères et de leur pondération • Qualification, analyse et notation des offres • La rédaction du rapport d'analyse des offres
7. Identifier les points de vigilance liés au contrôle de l'analyse des offres À DISTANCE 3H30	<ul style="list-style-type: none"> • Être sensibilisé sur l'importance de l'autocontrôle lors de la phase d'analyse des candidatures et des offres • Encadrer et contrôler l'analyse des offres afin de sécuriser et optimiser sa mise en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> • Faciliter, simplifier et sécuriser l'analyse des candidatures • Établir une méthode de notation propre aux critères et sous-critères d'attribution • Réduire la subjectivité de l'analyse technique en distinguant précisément les avantages et les inconvénients des offres analysées
8. Préparer et participer à une négociation EN PRÉSENTIEL 7H	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier tous les cas possibles de négociation dans les marchés publics • Préparer une négociation conforme aux objectifs définis • Définir et utiliser les techniques et les tactiques de la négociation 	<ul style="list-style-type: none"> • Le cadre juridique de la négociation et ses limites • Les étapes clés de la méthodologie de la négociation • Stratégies et techniques de négociation

3 PERFORMANCE ET STRATÉGIE ACHATS

TITRE DU MODULE	OBJECTIFS	PROGRAMME
9. Programmer et cartographier ses achats À DISTANCE 7H	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la méthodologie de programmation et de cartographie des achats • Exploiter sa cartographie des achats et les outils de programmation afin de mieux anticiper ses achats et marchés à venir • Construire, déployer et faire vivre son Plan d'Actions Achats (PAA) 	<ul style="list-style-type: none"> • Différences entre programmation, cartographie et plan d'actions achats • Étapes et outils pour construire un Plan d'actions achats pertinent et opérationnel • Capitaliser sur les PAA année après année : comment utiliser les retours d'expérience (RETEX) pour les achats récurrents
10. Déployer des achats responsables en respectant la réglementation de l'achat public EN PRÉSENTIEL 7H	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux et le cadre juridique pour bien déployer des achats responsables • Disposer d'une grille de lecture et des outils opérationnels pour acheter de façon responsable à toutes les étapes du processus achats • S'appuyer sur des dispositifs, outils et retours d'expérience pour intégrer de manière opérationnelle la dimension développement durable dans ses achats publics 	<ul style="list-style-type: none"> • Le cadre juridique des achats responsables, les normes, écolabels et référentiels • La prise en compte du développement durable dès la phase d'expression des besoins • Évaluer la maturité des marchés fournisseurs en termes de développement durable
11. Mesurer et piloter la performance des achats EN PRÉSENTIEL 7H	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les indicateurs à mesurer en cohérence avec les axes de votre politique achats • Élaborer et piloter des tableaux de bord pertinents, en passation comme en exécution, en lien avec la stratégie achats • Maîtriser les techniques et outils de sourcing 	<ul style="list-style-type: none"> • Choisir des indicateurs adaptés à la maturité achats et aux objectifs de la fonction achats • Définir les axes de performance achats : performance économique, développement durable, innovation, fournisseurs, clients internes, etc. • Mesurer la performance des fournisseurs : évaluations fournisseurs et plans de progrès fournisseurs

VOS FORMATEURS



Vincent DAGNAS

Consultant-Formateur Marchés et Achats publics

Diplômé de l'Institut d'études Politiques de Lyon et d'un DESS en management des achats de l'IAE de Grenoble, Vincent Dagnas est expert en achats privés et publics depuis plus de 20 ans.

Après un parcours en tant qu'acheteur puis responsable et coordinateur achats dans des entreprises privées, il a été entre 2013 et 2022 responsable des achats non-médicaux pour le CHU de Nîmes et le GHT Cévennes Gard Camargue.

Vincent Dagnas a notamment développé une expertise en supply chain, performance économique de l'achat, coordinateurs d'acheteurs et achats responsables.



Antoine BENZAL

Formateur, coach et thérapeute

Fondateur et dirigeant d'OMP Consulting, Antoine Benzal est spécialisé dans la conduite et l'accompagnement du changement, en s'appuyant sur une approche systémique, interactionnelle et stratégique des organisations.

Il intervient régulièrement auprès des administrations centrales, des collectivités territoriales, du secteur de la santé et dans le monde associatif autour des problématiques humaines et managériales.

Titulaire d'un Master "Conseil en organisation et conduite du changement" au CNAM, Antoine Benzal s'est formé à l'approche systémique et stratégique à l'Institut Gregory Bateson (IGB - Mental Research Institute de Palo Alto).



Mathieu TORT

Consultant-Formateur Marchés et Achats publics

Anciennement responsable des achats et des marchés publics de plusieurs offices publics de l'habitat (OPH), Mathieu Tort est consultant-formateur depuis 2009 spécialisé dans les domaines juridiques, financiers et stratégies d'achats.

En matière juridique, il a notamment développé une expertise dans le contrôle des marchés publics et autres contrats complexes, en droit des collectivités territoriales, droit de la construction, précontentieux et contentieux. Concernant la fonction achats, Mathieu Tort est particulièrement expérimenté en gestion des méthodologies et process achats, et dans la construction d'indicateurs financiers d'activité et d'évaluation des résultats.



Fabien ODINOT

Conseiller Marchés et Achats publics

S'appuyant sur une expérience de près de 20 ans dans l'achat public, Fabien Odinot dispose de solides connaissances en droit public, d'une expertise et d'un savoir-faire reconnus.

Fabien Odinot a entamé sa carrière au sein du Ministère des Armées, avant de rejoindre la fonction publique territoriale où il a créé le Service marchés publics d'une collectivité dont il prend la responsabilité. Il exerce actuellement un rôle de support d'expertise technique et juridique, ainsi que de conseils et d'accompagnement des services opérationnels et marchés, pour le Conseil Départemental de la Gironde.



POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

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

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :

1^{er} Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

Coût total **Code promo** **Financement OPCO** : oui non

N° du bon de commande

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

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

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

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

Date :

Cachet et signature

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 : **7690 €**

Les frais de participation comprennent : les sessions de formation, l'accès aux ressources e-learning et aux supports de formation sur notre plateforme en ligne, la soutenance et la certification, ainsi que les déjeuners et café d'accueil. Nous accordons des remises dès la 2^e 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. Le paiement de l'intégralité des frais du parcours s'effectue en 3 fois, une facture étant adressée à l'issue de chacun des 3 blocs, de respectivement 2564 €, 2564 € et 2562 €. L'apprenant qui commence ce parcours s'engage à le réaliser en intégralité : en cas d'annulation de sa participation à un des blocs pour empêchement majeur, l'apprenant s'engage à le réaliser au cours des 12 mois suivants. Le parcours est dû 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 31 jours avant le début du parcours. 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. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant, ce dernier a la possibilité de reporter la réalisation d'une partie ou de la totalité du parcours, dans la limite de 12 mois. En cas d'abandon définitif, les frais du parcours seront dûs en intégralité. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une partie ou la totalité du parcours 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.

Lieux et modalités de réalisation

Toutes nos formations en présentiel se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14^{ème}. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage. Nos formations à distance se déroulent en synchrone via une plateforme sécurisée avec un lien personnel attribué à chaque participant.

Garantie de qualité

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons 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