



Cursus acheteur Expert

Niveau de difficulté :

perfectionnement : ●*●*

Objectifs

- ✓ Cerner les évolutions des marchés publics
- ✓ Apporter de la valeur ajoutée aux montages des consultations
- ✓ Intégrer la performance achats dans les marchés

Public

Toute personne souhaitant améliorer ses pratiques dans la passation et l'exécution des marchés

Pré-requis

Avoir une expérience dans les achats ou connaître les fondamentaux des marchés publics

Durée 5 jours

Lieu Paris

Prix 3000 € net de TVA

Programme

Module 1 - 1 jour

- ✓ Actualités des marchés publics

Module 2 - 1 jour

- ✓ Les risques liés aux achats

Module 3 - 2 jours

- ✓ Mettre en place une stratégie achats

Module 4 - 1 jour

- ✓ La performance achat

Contact

Christelle PLUTON-DENNY
Tél. : 06 62 21 46 84





Cursus acheteur Expert

Programme

Module 1

Actualités des marchés publics

Le Plan National de Transformation Numérique de la Commande Publique

- Les objectifs
- Les axes de transformation

Le nouveau Code de la Commande Publique

- Les enjeux
- Les objectifs
- Les délais

La loi PACTE

- La simplification destinée aux PME
- Le calendrier

La loi ELAN

- Les principales mesures : logement, aménagement, numérique
- Les bénéficiaires

La veille juridique

- Les dernières jurisprudences
- Les recommandations
- La mise en place d'une veille juridique

Module 2

Les risques liés aux achats

Identifier les risques

- Définition
- Les impacts
- Les 3 types de risques

Le risque juridique

- Les recours juridiques
- Le risque pénal
- La veille juridique et jurisprudentielle

Le risque économique

- La structure du secteur économique
- La rédaction du cahier des charges et ses conséquences
- La cartographie des risques

Le risque organisationnel

- Le suivi financier : révisions, pénalités, intérêts moratoires
- Le suivi administratif : modifications du contrat (avenant), reconduction, résiliation
- Le suivi d'exécution opérationnel du marché : contrôles et vérifications, évaluation du titulaire





Cursus acheteur Expert

Programme

Module 3

Mettre en place une stratégie achats

- Contexte : définition, objectifs et enjeux d'une stratégie d'achats, la politique achats
- Mettre en place une cartographie : l'analyse du portefeuille achats, des besoins internes et du secteur économique
- Identifier les forces et les faiblesses des opérateurs économiques et des achats au sein de l'entreprise (matrice SWOT)
- Optimiser ses achats par l'innovation : définition, enjeux, moyens
- Intégrer le développement durable dans la stratégie : clauses, conditions d'exécution, critères de sélection
- Définir les objectifs et les leviers
- Mettre en place la feuille de route

Module 4

La performance achat

Le pilotage des marchés

- La définition du pilotage
- Les enjeux du pilotage
- Les différents niveaux de pilotage
-

Les indicateurs

- Les objectifs
- Les différents types d'indicateurs
- Les méthodes d'élaboration
- La fiche technique d'un indicateur

Les tableaux de bord

- Les enjeux
- Les objectifs
- Les méthodes d'élaboration

Piloter la performance achats

- Les gains de performance achats
- La satisfaction client
- Les outils

