

**OBJECTIF GENERAL**

Cette formation permet aux participants d'avoir une vision claire des stratégies et leviers d'optimisation achats. Ainsi les participants pourront développer de nouvelles compétences achats et mener les actions adéquates. Le but est de disposer des clés pour effectuer des achats plus performants.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Développer de nouvelles pratiques achats et définir des leviers d'action stratégiques
- Evaluer la maturité achats de votre structure
- Disposer d'indicateurs de performance économiques, budgétaires et RSE

**ÉVALUATION ET SANCTION**

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires. La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

**DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION**

- Durée de la formation : 2 jours
- Horaires de la formation : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- Lieu : présentiel ou distantiel
- Prix : sur devis

**CONTENU**

*Le contexte réglementaire n'empêche pas les achats publics de devenir plus performant. De nouvelles pratiques se mettent en place et impliquent de réinventer le métier d'acheteur public, de simplifier les processus achats afin d'aller chercher de nouveaux leviers d'optimisation. Il s'agit d'assurer la cohérence relative au besoin du service utilisateur dans les meilleures conditions, tout en apportant de la valeur ajoutée.*

- Comprendre les enjeux et attentes à l'égard de la fonction achats
  - Intégrer les exigences réglementaires de la commande publique
  - Identifier les objectifs et priorités en termes de performance achats
  - Evaluer les facteurs risques et pistes de progrès
- Etablir le diagnostic d'une stratégie achats
  - Connaître les principes et outils du marketing achats
  - Réaliser une analyse des besoins dans les segments d'achat de référence
  - Segmenter le marché fournisseurs
  - Etablir une analyse des contraintes et externes liés aux besoins du segment d'achat
- Construire la stratégie achats
  - Utiliser la matrice de KRALJIC
  - Définir des priorités
  - Elaborer sa feuille de route
  - Animer le groupe de travail
- Identifier et caractériser les leviers de performance achats
  - Maîtriser la typologie des leviers d'optimisation
  - Choisir la procédure d'achat et le mode de contractualisation adéquat
  - Adopter une démarche en coût global
  - Intégrer le cycle de vie d'un produit dans la démarche de performance RSE
- Mettre en place les stratégies achats
  - Définir le mode de gouvernance et de pilotage du plan d'action
  - Elaborer un planning
  - Modéliser le calcul de la performance économique, des gains réalisés et de l'impact des actions achats sur le budget de la structure
- Communiquer sur les succès obtenus
  - Intégrer les éléments de stratégie achats dans le tableau de bord achats
  - Mesurer et évaluer la satisfaction des besoins
  - Promouvoir le dialogue de gestion avec les services prescripteurs