


## ACCOMPAGNEMENT À LA PERFORMANCE ACHAT DE L'ORGANISME PUBLIC



 2 rue Alfred Kastler  
44300 Nantes



[www.jeudelacommandepublique.fr](http://www.jeudelacommandepublique.fr) \*  
[contact@jeudelacommandepublique.fr](mailto:contact@jeudelacommandepublique.fr)

*\*Le Jeu de la Commande Publique est une marque déposée à l'INPI distribuée par la Société **Excellianz SAS**, organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité N°52440841444 auprès de la DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) des Pays de la Loire.*

## EDITO – ACHETER : UN VRAI MÉTIER

### **Acheteurs, Responsables d'organismes publics, quels enseignements tirer de la crise sanitaire actuelle ?**

*La crise du covid-19 est un tragique mais très bon exemple des risques auxquels peut s'exposer un pays, un organisme, un opérateur économique, lorsqu'il n'a pas su anticiper, n'a pas de visibilité sur ses besoins, ne dispose pas de stratégie d'achat, ne maîtrise pas sa chaîne d'approvisionnement du fournisseur jusqu'à l'utilisateur final, n'a pas conçu une organisation capable de réagir et de faire face aux imprévus : lorsqu'il n'a pas su acheter, au sens professionnel du terme.*

*Cette situation a mis en exergue que le savoir acheter va bien au-delà de la mise en œuvre de procédures administratives et juridiques. Pour tout organisme, l'achat est un levier stratégique qui contribue directement à la performance de sa mission. Par conséquent, l'achat doit être considéré comme un acte professionnel réalisé par un professionnel capable de manager un projet d'achat dans son intégralité. Ignorer la dimension stratégique de l'acte d'achat conduit inexorablement un Etat, un organisme, à subir des dysfonctionnements dont la gravité peut affecter sa gouvernance et l'exercice de ses missions.*

*Comme l'a mis en évidence également la crise sanitaire, le savoir acheter n'est pas le seul fait des acheteurs. La capacité des différentes parties prenantes de la fonction achat – prescripteurs, experts produits, approvisionneurs - à se mettre autour d'une table pour échanger de façon collégiale sur le besoin d'achat, analyser l'écosystème des fournisseurs, partager les informations et les bonnes pratiques et gérer de façon concertée et sécurisée la chaîne d'approvisionnement est un facteur déterminant de la performance achat et de la maîtrise des risques pour l'organisme bénéficiaire.*

### **Et vous, où en êtes-vous de la maturité de votre fonction achat ? Êtes-vous assuré d'avoir une maîtrise suffisante de votre chaîne d'acquisition ?**

Notre communauté d'experts de la performance achat accompagne les acheteurs et les responsables d'organismes publics dans l'évaluation de la maturité et l'amélioration de la performance de leur fonction achat. Notre démarche de conseil et les formations qui y sont associées, vous proposent d'acquérir des méthodes de conduite et de management d'un projet d'achat qui permettent **d'agir sur les quatre axes majeurs de la performance achat :**

- *Les leviers et les outils liés à la définition et à la mise en œuvre de la politique et des stratégies d'achat public ;*
- *L'organisation et le pilotage de la fonction achat, permettant d'actionner les leviers stratégiques ;*
- *La valeur ajoutée et la valeur à créer dans les étapes clé du processus achat ;*
- *Les métiers et les ressources, impliquant la professionnalisation de l'ensemble des acteurs de la fonction achat.*

*Professionaliser la fonction achat nécessite d'acculturer aux métiers de l'achat l'ensemble des acteurs de la chaîne d'acquisition en les impliquant dans une démarche de collaboration active, de casser les codes et les silos pour aller vers un véritable partage de connaissances et d'expertise. L'ensemble de nos formations a pour ambition d'accompagner ce changement profond en s'appuyant sur des méthodes ludopédagogiques innovantes et sur l'échange de bonnes pratiques autour de cas concrets.*

### ***Un jeu sérieux pour développer une culture de l'achat public et créer une dynamique collective***

*Quoi de mieux pour s'acculturer au processus achat et au travail en équipe que de se retrouver autour d'un jeu de plateau, celui du Jeu de la Commande Publique, seul serious game créé par des acheteurs publics à destination de l'ensemble des acteurs de l'achat public ? Formidable outil d'initiation, ce jeu très sérieux conçu par le Ministère des Armées pour former ses équipes à la conduite des projets d'achat, a été plébiscité par la profession des acheteurs en remportant la médaille d'or aux 12<sup>e</sup> Trophées des Achats en 2018.*

*Ce Jeu fait aujourd'hui partie intégrante de notre démarche pédagogique et se veut être une base solide pour lancer votre propre dynamique collective autour de votre fonction achat.*

### ***Une communauté apprenante d'experts pour favoriser l'échange de bonnes pratiques entre pairs***

*L'approche collaborative fait la force de notre « Communauté d'Experts du Jeu de la Commande Publique » qui se propose de vous accompagner dans la professionnalisation de votre fonction achat. Issus des métiers de l'achat de la fonction publique d'Etat, hospitalière et territoriale mais aussi de l'entreprise, nous croisons nos expertises pour construire un accompagnement de qualité au plus près de vos besoins. Au plaisir de vous rencontrer pour échanger avec vous sur les bonnes pratiques de la Performance Achat et la professionnalisation du Métier de l'Achat !*

*Cécile Gerdaoui et Jean-Marie Mathy,  
co-fondateurs de la Communauté du Jeu de la Commande Publique*

## **3 BONNES RAISONS DE CHOISIR EXCELLIANZ**

### **1. Une approche ludo-pédagogique innovante pour casser les codes et libérer l'énergie collective**

Le Jeu de la Commande Publique, Le Serious Game conçu par des acheteurs publics pour les acheteurs publics et plébiscité par la profession.

### **2. Un accompagnement structuré à la performance achat de l'organisme public**

Conseil, formation et accompagnement basés sur de nombreuses années de pratique de l'achat public autour des 4 axes de la performance achat : la stratégie et les leviers, le pilotage et l'organisation, la création de valeur dans le processus achat, la professionnalisation de la fonction achat.

### **3. Une communauté apprenante d'experts au plus proche de vos besoins**

La richesse de l'intelligence collective entre pairs, l'agilité d'une structure à taille humaine.

**Avis d'expert**

**La professionnalisation de l'achat public : 6 raisons fondamentales d'agir « Un enjeu de formation majeur »**

La Commande Publique est au cœur de l'enjeu de modernisation des organismes publics, levier essentiel de la maîtrise budgétaire. La mutualisation des besoins d'achat, la transformation des organisations, la professionnalisation du processus achat sont autant de sujets qui attestent de la mutation rapide que connaît le métier de l'acheteur public vers le management des achats, plaçant la maîtrise du cadre réglementaire de l'achat public dans un contexte stratégique et opérationnel. Pourquoi attendre plus longtemps ? Voici six raisons fondamentales d'agir maintenant.

1. Réaliser un achat public : un acte professionnel au même titre que l'achat privé
2. Traiter l'achat public selon les seules règles de procédures juridiques : cette pratique ne suffit pas à garantir sa performance
3. Améliorer la performance de l'action publique : un enjeu qui s'impose à tous les responsables d'organismes publics
4. Intégrer les recommandations sur la professionnalisation des achats publics : Une contribution utile à l'harmonisation des modes de gestion publique
5. Faire de l'achat public un levier de modernisation de l'action publique : un contexte favorable à la mise en œuvre d'actions de progrès
6. Mettre la création de valeur au cœur de la commande publique : un pari gagnant pour la performance de l'organisme public

La professionnalisation de la commande publique relève d'une démarche globale, conduite de façon raisonnée, orientée vers la création de valeur et le développement de la performance.

Retrouver l'article complet dans notre [fil d'actualités sur le site](#)

Gérard Moutarde, Expert de la Communauté du Jeu de la Commande Publique

**Témoignage**

**Le Jeu sérieux conçu par le Ministère des Armées**

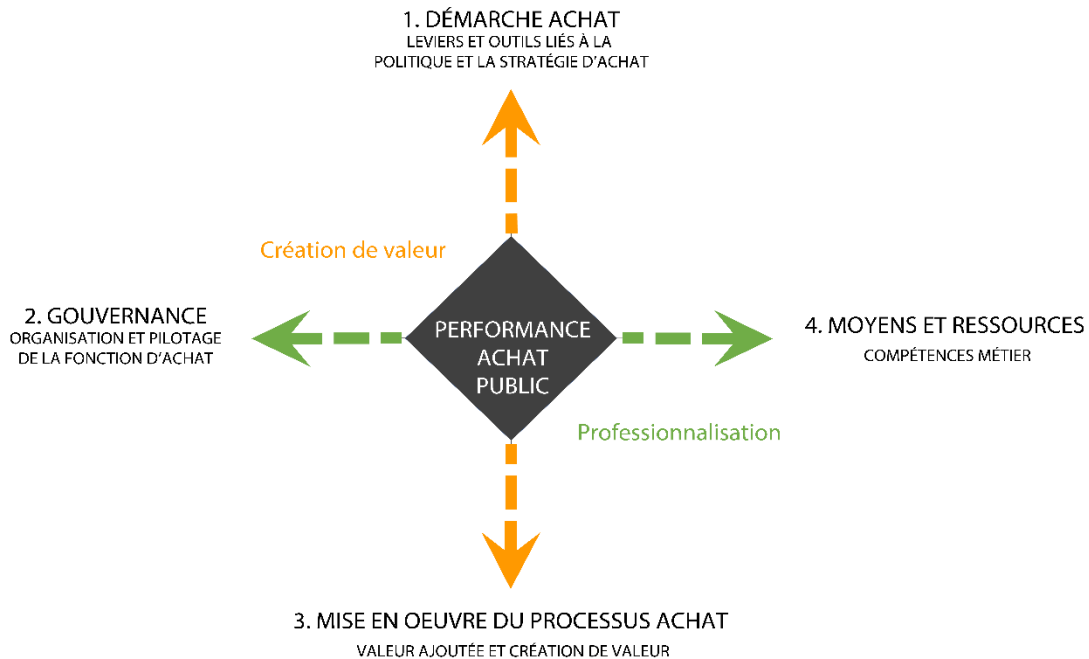
Si comme moi vous supportez de plus en plus mal les présentations PowerPoint convenues et trop souvent littérales, et que vous ne vous êtes pas levés un matin en vous disant : « aujourd’hui je deviens un expert de la commande publique » ; alors ce vade-mecum et ce jeu sont pour vous ! Pourquoi un jeu ? Parce que choisir le jeu pour former à la commande publique, c’est faire le pari très sérieux de renforcer le collectif, de prendre du plaisir à apprendre et donc de gagner en motivation, enfin, gagner en agilité d’apprentissage. Car savoir et apprendre sont deux choses différentes. Si les formations traditionnelles ont du sens sur le plan des contenus formels, le séquençage est essentiel car une connaissance acquise non réutilisée dans un laps de temps donné, s’oublie. On ne garde en effet que 5% d’un amphi magistral 24 heures après alors que cela peut monter à 80% lorsque l’on pratique, en y prenant du plaisir, en partageant et en étant en interaction avec les autres. Et pourquoi l’achat et la commande publique ? Parce que c’est un chantier assez nouveau dans la fonction publique et donc un espace pour s’éclater, pour y être un pionnier bien loin de ceux qui brandissent feu le code des marchés publics comme une antichambre de la prison. C’est au contraire une fonction passionnante au sein de nos administrations qui peuvent ainsi se réinventer. Une fonction qui par ailleurs se professionnalise à grands pas en empruntant ce qu’il y a de mieux au secteur privé tout en protégeant les agents par des principes forts et stimulants. Voilà, j’aime l’achat public car il permet collectivement de mieux cerner et identifier nos besoins, d’être collectivement plus performant économiquement parlant, de mieux comprendre nos fournisseurs, de mieux négocier, de réfléchir globalement avec l’analyse en coût complet ou l’économie circulaire, l’économie de l’usage, et ainsi de créer de véritables partenariats au bénéfice de tous. Et ainsi de trouver des marges budgétaires sans accroître le déficit public.

Laurent PELLEGRIN Chef du service des achats et des finances, Ministère des Armées

## NOTRE TERRAIN DE JEU – LA PERFORMANCE ACHAT DE L'ORGANISME PUBLIC

Pour en faciliter la compréhension, nous avons fait le choix de structurer notre catalogue de formations présenté ci-après selon les quatre axes interdépendants qui déterminent la performance achat.

### LES 4 AXES DE LA PERFORMANCE ACHAT DE L'ORGANISME PUBLIC



Découvrez l'ensemble de notre offre de services, nos valeurs, notre approche pédagogique, notre communauté d'experts sur notre [site internet](#)

## Nos formations

AXE 1 – Leviers et outils liés à la politique et à la stratégie de l'achat public .....	7
AXE 2 – Organisation et pilotage de la fonction achat de l'organisme public.....	10
AXE 3 – La valeur ajoutée et la création de valeur des étapes clés du processus achat de l'organisme public .....	12
AXE 4 – Professionnalisation de la Fonction Achat de l'organisme public – Parcours de compétences .....	16

## AXE 1 – Leviers et outils liés à la politique et à la stratégie de l’achat public

La Performance Achat se définit en rapport étroit avec les orientations stratégiques de l’organisme public et ses objectifs dans la réalisation de ses missions. Elle s’appuie sur une Politique Achat associée à un Programme d’Achat structuré qui définissent ses orientations et son cadre d’action. Afin d’utiliser tout le potentiel qu’offre l’achat comme levier stratégique dans la réalisation des missions dévolues à l’organisme public, la mise en œuvre de la Politique Achat doit s’appuyer sur une Ingénierie de l’Achat réfléchie et construite autour de Stratégies d’Achat définissant les Leviers et les Outils pertinents à mettre en œuvre.

Comment élaborer une Politique d’Achat adaptée à l’organisme public ? Comment construire un Programme d’Achat pertinent, offrant une vision claire sur les enjeux des besoins ? Comment construire l’Ingénierie de l’Achat qui servira les objectifs de l’organisme public ? Quelles Stratégies d’Achat choisir pour satisfaire les besoins dans des conditions optimales de performance ? Quels Leviers et Outils actionner ? Quand et comment les mettre en œuvre ?



Les formations proposées autour de l’AXE 1 vous permettent d’appréhender l’ensemble de l’ingénierie de l’Achat et de l’appliquer à vos besoins spécifiques et à votre environnement.

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de ...	Durée	Réf.
📌 Explorer les 20 leviers de performance des achats de l’organisme public	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier et sélectionner les leviers de performance les plus pertinents au regard des besoins d’achats spécifiques de l’organisme</li> </ul>	2	AL00PIE
📌 Définir et mettre en œuvre la politique d’achat de l’organisme public fondée sur un plan de progrès et de performance	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Donner un fondement au développement de la performance de la fonction achat de l’organisme public,</li> <li>▪ Définir les principes liés à la définition et à la mise en œuvre d’une politique d’achats publics,</li> <li>▪ Identifier et analyser les éléments constitutifs de la politique d’achats de l’organisme public,</li> <li>▪ Définir, formaliser et diffuser la politique d’achats de l’organisme public,</li> <li>▪ Assurer la mise en œuvre la politique d’achats de l’organisme public.</li> </ul>	3	AL01MIE
📌 Concevoir et mettre en place le programme d’achat de l’organisme public	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organiser l’identification, la programmation et la rationalisation de la gestion des besoins de l’organisme sur la base d’une classification des achats appropriée en vue de disposer d’un outil structurant et opérationnel, offrant une visibilité suffisante sur la prévision des besoins et permettant d’optimiser leur traitement par la mise en œuvre de leviers d’action appropriés, en fonction des priorités et des enjeux.</li> </ul>	2	AL02MIE
📌 Savoir analyser les besoins et le marché fournisseur de référence et proposer une synthèse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyser et mettre en adéquation les données liées aux besoins de l’organisme et les données liées au marché fournisseur de référence en vue d’identifier les leviers d’achat à mettre en œuvre dans le cadre de la stratégie d’achat et d’optimiser la performance économique des achats de l’organisme</li> </ul>	2	AL03PIE
📌 Réaliser de façon méthodique une action de sourcing des fournisseurs et de benchmarking	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conduire les opérations liées à la recherche de nouveaux fournisseurs et des bonnes pratiques d’achat en mettant en œuvre une méthodologie appropriée respectant les principes fondamentaux de la Commande Publique dans un contexte de partage d’informations et d’expériences</li> </ul>	2	AL04PIE
📌 Construire et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l’organisme	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir, formaliser et mettre en œuvre les stratégies d’achats à partir des données internes liées aux besoins et des données externes liées au marché fournisseur, en intégrant les éléments de politique d’achat et en sélectionnant les leviers de performance appropriés.</li> <li>▪ Contribuer à la maîtrise des dépenses publiques et à la modernisation de l’action publique par la mise en œuvre de leviers d’action raisonnés</li> </ul>	2	AL05MIE

	prenant en compte l'intégralité des éléments constitutifs de l'environnement des besoins d'achats de l'organisme		
Concevoir et mettre en œuvre la mutualisation et le regroupement des achats dans une logique de performance économique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser et conduire une démarche visant à mutualiser les besoins d'achats entre plusieurs entités ou organismes publics dans une logique de conduite de projet et de maîtrise de la performance globale en conduisant des actions de rationalisation et de standardisation des besoins</li> </ul>	2	AL07MIE
Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin et à l'élaboration de son cahier des charges	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser et caractériser les besoins sur la base des fonctions à satisfaire dans une logique de qualité utile et d'optimisation du coût global</li> <li>Formaliser l'expression des dits besoins dans le CCTP, en faisant référence au CCAG applicable et aux documents types et/ou guides disponibles</li> </ul>	2	AL08PIE
Intégrer le développement durable dans les marchés publics selon trois axes de progrès : l'environnemental, l'économique et le social	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser et conduire une étude du cycle de vie du produit ou de la prestation en identifiant les potentiels de progrès liés au développement durable.</li> <li>&lt;</li> </ul>	2	AL09PIE
Oser prendre en compte l'innovation dans l'achat public	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier et intégrer le potentiel d'innovation des fournisseurs, des produits et des prestations dans les modalités de traitement des besoins de l'organisme public en prenant en compte les directives publiques</li> </ul>	2	AL10PIE
Favoriser l'accès des PME à la Commande Publique par une démarche proactive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les caractéristiques et les contraintes techniques et financières des TPE et PME en vue de mettre en place des dispositifs internes et externes favorisant leur accès à la Commande Publique</li> </ul>	2	AL11MIE
Analyser et optimiser les prix, les coûts et les délais dans les marchés publics en prenant en compte le cycle de vie des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les composantes constitutives des prix, des coûts et des délais sur l'ensemble du cycle de vie du produit ou de la prestation en vue de contribuer à l'optimisation économique et environnementale des offres et du coût global des achats</li> </ul>	2	AL12PIE
Assurer la maîtrise des risques liés au processus et à la typologie des achats de l'organisme public	<ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul>	2	AL13MIE
Mettre en œuvre les techniques de négociation pour optimiser les offres dans l'achat public	<ul style="list-style-type: none"> <li>Préparer et conduire de façon méthodique une négociation d'achat public en utilisant de façon constructive, efficace et éthique les outils et les moyens disponibles permettant d'améliorer et d'optimiser les offres</li> </ul>	2	AL14PIE

Préparer et conduire une négociation d'achat public complexe en maîtrisant les aspects comportementaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>Préparer et conduire les négociations de projets d'achats complexes, en maîtrisant les méthodes d'analyse comportementale pour optimiser ses performances personnelles en vue de mieux convaincre et de faire face aux situations difficiles</li> </ul>	2	AL15MIE
Assurer la gestion technique et le pilotage de l'exécution des marchés publics	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiser l'exécution opérationnelle des marchés dans le respect des clauses contractuelles liées aux pièces constitutives des marchés dans une logique de prévention des risques et des litiges et de maîtrise de la relation fournisseur</li> <li>Contribuer à la mesure de la performance des fournisseurs et des achats réalisés au regard des objectifs initiaux et de formaliser le retour d'expérience (RETEX)</li> </ul>	2	AL16PIE
Maîtriser la relation avec les fournisseurs et en mesurer la performance	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les méthodes de recherche et de sélection des fournisseurs et d'évaluation de leur performance, en vue d'optimiser la satisfaction des besoins eu égard aux critères de performance prédéfinis et de favoriser l'accès aux PME à la Commande Publique</li> </ul>	2	AL17MIE



<p> Construire le tableau de bord des achats et piloter la performance de la commande publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Élaborer et mettre en œuvre le tableau de bord de pilotage de la performance comportant des indicateurs pertinents permettant d'évaluer la performance globale de la fonction achat de l'organisme et de définir des axes d'amélioration</li> </ul>	3	AG06MIE
<p> Utiliser la DATA comme levier de performance des achats publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se familiariser avec l'environnement de la data, la data analyse et le potentiel d'exploitation que représentent les données en vue d'accompagner l'organisme public dans les changements liés à l'exploitation des données en procédant à leur identification, leur utilisation et leur valorisation dans une logique de création de valeur.</li> </ul>	2	AL19MIE

## AXE 2 – Organisation et pilotage de la fonction achat de l'organisme public






Mettre en œuvre les leviers de Performance Achat nécessite une Organisation de la Fonction Achat adéquate permettant d'actionner ces leviers et d'atteindre les résultats escomptés. Les choix organisationnels et les moyens de la fonction Achat permettent-ils de répondre aux objectifs de Performance de l'Achat recherchés ?








De même, l'une des conditions nécessaires à la réalisation de la Performance Achat est l'engagement des l'ensemble des acteurs de la Fonction Achat dans la mise en œuvre de la Politique Achat. Les acteurs de la Fonction Achat sont-ils clairement identifiés ? Leurs rôles et leur contribution sont-ils clairement établis ? De quelles compétences doivent-ils disposer pour apporter la valeur ajoutée que l'on attend d'eux au regard de la performance fixée ?

La Performance Achat est réalisée dans chacune des étapes du Processus Achat de l'organisme. Le Processus Achat est-il défini et formalisé dans un référentiel accessible à tous ? Le Processus Achat est-il connu et partagé par tous ? Est-il maîtrisé et sécurisé ? Quel mode de Management faut-il adopter pour coordonner l'ensemble de la Fonction Achat et optimiser son processus ?

Enfin, la de Performance Achat ne se conçoit que si elle est mesurable et donc pilotée et contrôlée. Quels outils de contrôle et de pilotage mettre en place pour assurer l'efficacité, l'efficience et la sécurisation du Processus Achat et des Leviers mis en œuvre ?

Les formations autour de l'AXE 2 vous permettent de poser des jalons dans le développement de la professionnalisation de la fonction Achat et de son processus en structurant et coordonnant votre Organisation Achat.

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de ...	Durée	Réf.
<p> Définir et mettre en œuvre la politique d'achat de l'organisme public fondée sur un plan de progrès et de performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Donner un fondement au développement de la performance de la fonction achat de l'organisme public,</li> <li>▪ Définir les principes liés à la définition et à la mise en œuvre d'une politique d'achats publics,</li> <li>▪ Identifier et analyser les éléments constitutifs de la politique d'achats de l'organisme public,</li> <li>▪ Définir, formaliser et diffuser la politique d'achats de l'organisme public</li> </ul>	3	AL01MIE
<p> Concevoir et mettre en place le programme d'achat de l'organisme public</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organiser l'identification, la programmation et la rationalisation de la gestion des besoins de l'organisme sur la base d'une classification des achats appropriée en vue de disposer d'un outil structurant et opérationnel, offrant une visibilité suffisante sur la prévision des besoins et permettant d'optimiser leur traitement par la mise en œuvre de leviers d'action appropriés, en fonction des priorités et des enjeux.</li> </ul>	2	AL02MIE
<p> Construire et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l'organisme</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir, formaliser et mettre en œuvre les stratégies d'achats à partir des données internes liées aux besoins et des données externes liées au marché fournisseur, en intégrant les éléments de politique d'achat et en sélectionnant les leviers de performance appropriés.</li> </ul>	2	AL05MIE
<p> Organiser la fonction achat de l'organisme public et développer sa performance globale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir et mettre en place les principes organisationnels de la fonction achat de l'organisme public et les modalités de management, de pilotage et de contrôle en vue d'améliorer la performance globale du processus achat et d'assurer la maîtrise des risques liés au traitement des achats</li> </ul>	2	AG00MIE
<p> Comment initier et impulser une démarche d'achat collective et</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre le rôle des différents acteurs et métiers dans l'ensemble du processus achat réalisé en 11 étapes clés et identifier la valeur ajoutée apportée à chaque étape</li> </ul>	2	JV01IE

<p>gagnante avec le Jeu de la Commande Publique</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Évaluer le potentiel de création de valeur associé et identifier les leviers à mettre en œuvre pour être collectivement performant sur le plan économique</li> </ul>		
<p> Optimiser le coût global des achats de l'organisme et de leur traitement</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduire une démarche d'optimisation des coûts générés par la fonction achat en prenant en compte des facteurs internes et externes constitutifs du coût global de l'achat et de son traitement</li> </ul>	2	AG04MIE
<p> Assurer la maîtrise des risques liés au processus achat de l'organisme en 5 étapes clés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les lacunes et les dysfonctionnements constatés dans chaque étape-clé du processus achat selon les enjeux de régularité et d'efficacité,</li> <li>Caractériser la nature des risques associés, évaluer leur criticité</li> <li>Proposer un plan d'action de maîtrise des risques</li> </ul>	2	AG05MIE
<p> Construire le tableau de bord des achats et piloter la performance de la commande publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer et mettre en œuvre le tableau de bord de pilotage de la performance comportant des indicateurs pertinents permettant d'évaluer la performance globale de la fonction achat de l'organisme et de définir des axes d'amélioration</li> </ul>	3	AG06MIE
<p> Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats de l'organisme public</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir et mettre en œuvre les modalités d'organisation du contrôle juridique des achats de l'organisme public dans chaque étape du processus achat ;</li> <li>Définir les différentes étapes du processus de passation et de gestion des marchés publics et les règles qui y sont associées ;</li> <li>D'assurer la maîtrise des aspects précontentieux et contentieux dans les marchés publics.</li> </ul>	2	AG07MIE
<p> Mettre en œuvre un pilotage et un contrôle efficace du processus achat de l'organisme public dans une logique de RETEX et d'amélioration continue</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir et gérer les jalons de pilotage (JP) et les jalons de contrôle (JC) des dossiers traités dans le cadre du processus achat de l'organisme en vue de garantir le respect des délais et de la qualité des opérations réalisées</li> <li>Procéder au retour d'expérience (RETEX) et conduire une démarche d'amélioration continue du processus achat</li> </ul>	2	AV18MIE
<p> Utiliser la DATA comme levier de performance des achats publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se familiariser avec l'environnement de la data, la data analyse et le potentiel d'exploitation que représentent les données en vue d'accompagner l'organisme public dans les changements liés à l'exploitation des données en procédant à leur identification, leur utilisation et leur valorisation dans une logique de création de valeur.</li> </ul>	2	AL19MIE

## AXE 3 – La valeur ajoutée et la création de valeur des étapes clés du processus achat de l'organisme public

L'Achat Performant est un Achat qui permet à l'organisme public de Créer de la Valeur, de « générer du gain et du progrès » tout au long du Processus Achat. Les facteurs de gain et de progrès sont de multiples natures : pour l'essentiel, ils sont d'ordre économique, financier, qualitatif, temporel, sécuritaire.

Chaque gain ou progrès réalisé par la Fonction Achat représente autant de capacité d'action ou d'investissement supplémentaire pour l'organisme public dans la réalisation de ses missions. Il contribue également à la valorisation de l'action et de l'image de l'organisme public.

Chaque étape-clé du Processus Achat porte un potentiel de Création de Valeur et un bon nombre de leviers de performance tels le Sourcing, la Définition du Juste Besoin, l'Analyse Fonctionnelle, l'Innovation, l'Approche en Coût Global, la Négociation, le Pilotage de l'Exécution du Contrat ou la Maîtrise des relations avec les Fournisseurs, sont issus de la mise en œuvre même du Processus Achat. Comment maîtriser et renforcer la valeur ajoutée du Processus Achat ? Comment Créer de la Valeur à chacune des étapes-clés du Processus Achat ?

Les formations liées à l'AXE 3 permettent à l'ensemble des acteurs de la Fonction Achat d'appréhender les différentes méthodes pour générer du gain et du progrès à chacune des 11 étapes du Processus Achat et de se positionner comme de véritables acteurs de la Performance Globale de l'Achat.

Le Jeu de la Commande Publique étant basé sur le Processus Achat et le principe de Création de Valeur, il est notre outil de formation de référence pour initier à la culture de l'Achat (<https://jeudelacommandepublique.fr>).

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de ...	Durée	Réf.
<b>E1 - Définir le rôle et la contribution des acteurs du processus achat et les règles essentielles de la Commande Publique à respecter</b>			
<p> Comment initier et impulser une démarche d'achat collective et gagnante avec le Jeu de la Commande Publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le rôle des différents acteurs et métiers dans l'ensemble du processus achat réalisé en 11 étapes clés et identifier la valeur ajoutée apportée à chaque étape</li> <li>Évaluer le potentiel de création de valeur associé et identifier les leviers à mettre en œuvre pour être collectivement performant sur le plan économique</li> </ul>	2	JV01IIE
<p> Comment un prescripteur peut-il participer efficacement au processus achat de l'organisme public avec le Jeu de la Commande Publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>S'initier à la veille technique et au sourcing des fournisseurs, à l'analyse fonctionnelle du besoin, à la retranscription du besoin dans le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE), à l'analyse des offres sur le plan technique, à l'évaluation de la performance du titulaire dans l'exécution du marché et au bilan et au retour d'expérience</li> </ul>	2	JV03IIE
<p> Comment optimiser les interactions des agents comptables avec les acheteurs et participer efficacement au processus achat de l'organisme public avec le Jeu de la Commande Publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaître l'environnement de l'achat public et le rôle des acteurs dans le processus achats-finances</li> <li>Maîtriser l'organisation budgétaire et comptable de la commande publique</li> <li>Identifier les impacts budgétaires et comptables de la commande publique.</li> </ul>	2	JV05IIE

<p><b>i</b> Maîtriser les fondamentaux de la commande publique : principes, préparation, passation et exécution des marchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer, mettre en œuvre et gérer de façon sécurisée l'ensemble des procédures prévues par la nouvelle réglementation des marchés publics, leur lancement jusqu'à la conclusion du marché et au suivi de sa bonne exécution, en intégrant les facteurs économiques, environnementaux et sociaux liés au développement durable et en facilitant l'accès des PME à la commande publique.</li> </ul>	4	AV01PIE
---	---	---	---------

## E2 - Maîtriser le contenu et les enjeux du portefeuille des besoins d'achats de l'organisme public

<p><b>i</b> Savoir analyser les besoins et le marché fournisseur de référence et proposer une synthèse</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser et mettre en adéquation les données liées aux besoins de l'organisme et les données liées au marché fournisseur de référence en vue d'identifier les leviers d'achat à mettre en œuvre dans le cadre de la stratégie d'achat et d'optimiser la performance économique des achats de l'organisme</li> </ul>	2	AL03PIE
<p><b>i</b> Réaliser de façon méthodique une action de sourcing des fournisseurs et de benchmarking</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduire les opérations liées à la recherche de nouveaux fournisseurs et des bonnes pratiques d'achat en mettant en œuvre une méthodologie appropriée respectant les principes fondamentaux de la Commande Publique dans un contexte de partage d'informations et d'expériences</li> </ul>	2	AL04PIE
<p><b>i</b> Concevoir et mettre en œuvre la mutualisation et le regroupement des achats dans une logique de performance économique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser et conduire une démarche visant à mutualiser les besoins d'achats entre plusieurs entités ou organismes publics dans une logique de conduite de projet et de maîtrise de la performance globale en conduisant des actions de rationalisation et de standardisation des besoins</li> </ul>	2	AL07MIE
<p><b>i</b> Intégrer le développement durable dans les marchés publics selon trois axes de progrès : l'environnemental, l'économique et le social</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser et conduire une étude du cycle de vie du produit ou de la prestation en identifiant les potentiels de progrès liés au développement durable.</li> <li>Définir les modalités d'intégration des objectifs de performance environnementale, économique et sociale dans la procédure d'achat et les cahiers des charges liés au besoin.</li> </ul>	2	AL09PIE
<p><b>i</b> Oser prendre en compte l'innovation dans l'achat public</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier et intégrer le potentiel d'innovation des fournisseurs, des produits et des prestations dans les modalités de traitement des besoins de l'organisme public en prenant en compte les directives publiques</li> </ul>	2	AL10PIE
<p><b>i</b> Favoriser l'accès des PME à la Commande Publique par une démarche proactive</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les caractéristiques et les contraintes techniques et financières des TPE et PME en vue de mettre en place des dispositifs internes et externes favorisant leur accès à la Commande Publique</li> </ul>	2	AL11MIE

## E3 - Procéder à une analyse fonctionnelle des besoins d'achats de l'organisme public en intégrant le coût global de possession

<p><b>i</b> Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin et à l'élaboration de son cahier des charges</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser et caractériser les besoins sur la base des fonctions à satisfaire dans une logique de qualité utile et d'optimisation du coût global</li> <li>Formaliser l'expression des dits besoins dans le CCTP, en faisant référence au CCAG applicable et aux documents types et/ou guides disponibles</li> </ul>	2	AL08PIE
<p><b>i</b> Analyser et optimiser les prix, les coûts et les délais dans les marchés publics en prenant en compte le cycle de vie des produits</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les composantes constitutives des prix, des coûts et des délais sur l'ensemble du cycle de vie du produit ou de la prestation en vue de contribuer à l'optimisation économique et environnementale des offres et du coût global des achats</li> </ul>	2	AL12PIE
<p><b>i</b> Assurer la maîtrise des risques liés à la nature et la</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Établir une cartographie des risques liées à la nature des et la typologie des besoins et des marchés fournisseurs associés, évaluer leur criticité et proposer un plan d'action de maîtrise des risques</li> </ul>	2	AL13MIE

typologie des besoins et du marché fournisseur			
--	--	--	--

**E4 - Définir et formaliser la stratégie d'achat et les leviers associés à mettre en œuvre pour optimiser la performance économique des achats**

<p><b>i</b> Construire et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l'organisme</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir, formaliser et mettre en œuvre les stratégies d'achats à partir des données internes liées aux besoins et des données externes liées au marché fournisseur, en intégrant les éléments de politique d'achat et en sélectionnant les leviers de performance appropriés</li> </ul>	2	AL05MIE
---	--	---	---------

**E6 - Organiser la mise en concurrence la plus ouverte possible dans le respect des dispositions définies par le Code de la Commande Publique**

<p><b>i</b> Rédiger le dossier de consultation et organiser la mise en concurrence des entreprises</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rédiger et constituer le dossier de consultation des entreprises (DCE) et procéder de façon sécurisée aux opérations de publicité et mise en concurrence en respectant les règles liées à la dématérialisation des marchés publics</li> </ul>	2	AV13PIE
--	--	---	---------

**E7 - Sélectionner les candidats aptes à satisfaire les besoins et choisir l'offre la plus avantageuse sur le plan économique, financier et environnemental**

<p><b>i</b> Analyser les candidatures et les offres et rédiger le rapport de présentation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Procéder de façon sécurisée à :</li> <li>▪ Une sélection efficace des candidatures et à un choix pertinent des offres en maîtrisant les composantes constitutives des prix et des coûts en vue de contribuer à l'optimisation économique des offres et du coût global des achats</li> <li>▪ La rédaction du rapport de présentation du marché explicitant le choix de la procédure et des offres</li> </ul>	2	AV14PIE
<p><b>i</b> Mettre en œuvre les techniques de négociation pour optimiser les offres dans l'achat public</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Préparer et conduire de façon méthodique une négociation d'achat public en utilisant de façon constructive, efficace et éthique les outils et les moyens disponibles permettant d'améliorer et d'optimiser les offres</li> </ul>	2	AL14PIE
<p><b>i</b> Préparer et conduire une négociation d'achat public complexe en maîtrisant les aspects comportementaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Préparer et conduire les négociations de projets d'achats complexes, en maîtrisant les méthodes d'analyse comportementale pour optimiser ses performances personnelles en vue de mieux convaincre et de faire face aux situations difficiles</li> </ul>	2	AL15MIE

**E8 - Assurer le pilotage de l'exécution des marchés et leur bonne gestion dans la perspective d'une performance optimale à obtenir dans la satisfaction des besoins**

<p><b>i</b> Assurer la gestion technique et le pilotage de l'exécution des marchés publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Optimiser l'exécution opérationnelle des marchés dans le respect des clauses contractuelles liées aux pièces constitutives des marchés dans une logique de prévention des risques et des litiges et de maîtrise de la relation fournisseur</li> <li>▪ Contribuer à la mesure de la performance des fournisseurs et des achats réalisés au regard des objectifs initiaux et de formaliser le retour d'expérience (RETEX)</li> </ul>	2	AL16PIE
--	---	---	---------

<b>E11 - Mesurer et évaluer la performance obtenue dans la satisfaction des besoins au regard des objectifs fixés par la stratégie d'achat</b>			
<p><b>i</b> Construire le tableau de bord des achats et piloter la performance de la commande publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer et mettre en œuvre le tableau de bord de pilotage de la performance comportant des indicateurs pertinents permettant d'évaluer la performance globale de la fonction achat de l'organisme et de définir des axes d'amélioration</li> </ul>	3	AG06MIE
<p><b>i</b> Maîtriser la relation avec les fournisseurs et en mesurer la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les méthodes de recherche et de sélection des fournisseurs et d'évaluation de leur performance, en vue d'optimiser la satisfaction des besoins eu égard aux critères de performance prédéfinis et de favoriser l'accès aux PME à la Commande Publique</li> </ul>	2	AL17MIE
<p><b>i</b> Mettre en œuvre un pilotage et un contrôle efficace du processus achat de l'organisme public dans une logique de RETEX et d'amélioration continue</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir et gérer les jalons de pilotage (JP) et les jalons de contrôle (JC) des dossiers traités dans le cadre du processus achat de l'organisme en vue de garantir le respect des délais et de la qualité des opérations réalisées</li> <li>Procéder au retour d'expérience (RETEX) et conduire une démarche d'amélioration continue du processus achat</li> </ul>	2	AV18MIE
<p><b>i</b> Utiliser la DATA comme levier de performance des achats publics</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se familiariser avec l'environnement de la data, la data analyse et le potentiel d'exploitation que représentent les données en vue d'accompagner l'organisme public dans les changements liés à l'exploitation des données en procédant à leur identification, leur utilisation et leur valorisation dans une logique de création de valeur.</li> </ul>	2	AL19MIE

## AXE 4 – Professionnalisation de la Fonction Achat de l’organisme public – Parcours de compétences

Performance Achat implique la professionnalisation de l’ensemble des acteurs de la Fonction Achat, afin qu’ils maîtrisent les techniques, les leviers, les outils et les méthodes liés aux métiers de l’Achat et soient en capacité de les mettre en œuvre à bon escient.

Nous vous accompagnons volontiers dans l’évaluation des compétences de vos équipes et dans la définition de Parcours Métier permettant à chacun des acteurs de la Fonction Achat de monter en compétence. Nous esquissons dans notre catalogue à titre indicatif quelques parcours autour des principales compétences métier à maîtriser pour différents acteurs de la Fonction Achat.

- Le Manager de la Fonction Achat
- L’Acheteur Public débutant
- L’Acheteur Public confirmé
- Le Référent Achat
- L’agent comptable

Intitulé des formations de référence	Durée	Réf.
<b>Parcours Manager de la Fonction Achat</b>		
👤 Définir et mettre en œuvre la politique d'achat de l'organisme public fondée sur un plan de progrès et de performance	2	AL01MIE
👤 Organiser la fonction achat de l'organisme public et développer sa performance globale	2	AG00MIE
👤 Concevoir et mettre en place le programme d'achat de l'organisme public	2	AL02MIE
👤 Construire et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l'organisme	2	AL05MIE
👤 Optimiser le coût global des achats de l'organisme et de leur traitement	2	AG04MIE
👤 Assurer la maîtrise des risques liés au processus achat de l'organisme en 5 étapes clés	2	AG05MIE
👤 Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats de l’organisme public	2	AG07MIE
👤 Construire le tableau de bord des achats et piloter la performance de la commande publique	3	AG06MIE
👤 Mettre en œuvre un pilotage et un contrôle efficace du processus achat de l'organisme public dans une logique de RETEX et d'amélioration continue	2	AV18MIE

<b>Parcours Acheteur Public Débutant</b>		
👤 Maîtriser les fondamentaux de la commande publique : principes, préparation, passation et exécution des marchés	4	AV01PIE
👤 Savoir analyser les besoins et le marché fournisseur de référence et proposer une synthèse	2	AL03PIE
👤 Analyser et optimiser les prix, les coûts et les délais dans les marchés publics en prenant en compte le cycle de vie des produits	2	AL12PIE
👤 Rédiger le dossier de consultation et organiser la mise en concurrence des entreprises	2	AV13PIE
👤 Analyser les candidatures et les offres et rédiger le rapport de présentation	2	AV14PIE
👤 Mettre en œuvre les techniques de négociation pour optimiser les offres dans l'achat public	2	AL14PIE



Intitulé des formations de référence	Durée	Réf.
<b>Parcours Acheteur Public Confirmé</b>		
Maîtriser les fondamentaux de la commande publique : principes, préparation, passation et exécution des marchés	4	AV01PIE
Réaliser de façon méthodique une action de sourcing des fournisseurs et de benchmarking	2	AL04PIE
Construire et mettre en œuvre le plan stratégique des achats de l'organisme	2	AL05MIE
Assurer la maîtrise des risques liés à la nature et la typologie des besoins et du marché fournisseur	2	AL13MIE
Intégrer le développement durable dans les marchés publics selon trois axes de progrès : l'environnemental, l'économique et le social	2	AL09PIE
Oser prendre en compte l'innovation dans l'achat public	2	AL10PIE
Concevoir et mettre en œuvre la mutualisation et le regroupement des achats dans une logique de performance économique	2	AL07MIE
Préparer et conduire une négociation d'achat public complexe en maîtrisant les aspects comportementaux	2	AL15MIE

<b>Parcours Référent Achat</b>		
Comment initier et impulser une démarche d'achat collective et gagnante avec le Jeu de la Commande Publique	2	JV01IIE
Définir et mettre en œuvre la politique d'achat de l'organisme public fondée sur un plan de progrès et de performance	2	AL01MIE
Concevoir et mettre en place le programme d'achat de l'organisme public	2	AL02MIE
Optimiser le coût global des achats de l'organisme et de leur traitement	2	AG04MIE
Assurer la maîtrise des risques liés au processus achat de l'organisme en 5 étapes clés	2	AG05MIE
Organiser et mettre en œuvre le contrôle juridique des achats de l'organisme public	2	AG07MIE
Mettre en œuvre un pilotage et un contrôle efficace du processus achat de l'organisme public dans une logique de RETEX et d'amélioration continue	2	AV18MIE

<b>Parcours Prescripteur</b>		
Comment un prescripteur peut-il participer efficacement au processus achat de l'organisme public avec le Jeu de la Commande Publique	2	JV03IIE
Réaliser de façon méthodique une action de sourcing des fournisseurs et de benchmarking	2	AL04PIE
Procéder à l'analyse fonctionnelle d'un besoin et à l'élaboration de son cahier des charges	2	AL08PIE
Intégrer le développement durable dans les marchés publics selon trois axes de progrès : l'environnemental, l'économique et le social	2	AL09PIE
Oser prendre en compte l'innovation dans l'achat public	2	AL10PIE
Concevoir et mettre en œuvre la mutualisation et le regroupement des achats dans une logique de performance économique	2	AL07MIE
Analyser les candidatures et les offres et rédiger le rapport de présentation	2	AV14PIE
Assurer la gestion technique et le pilotage de l'exécution des marchés publics	2	AL16PIE
<b>Parcours Agent Comptable</b>		
Comment optimiser les interactions des agents comptables avec les acheteurs avec le Jeu de la Commande Publique	2	JV02PIE

## DÉCOUVREZ NOS AUTRES TERRAINS DE JEU

### **Accompagnement des entreprises dans leur stratégie de développement pour un ancrage durable au sein de leur territoire**

Pour une vision 360° de la performance de l'entreprise nous intervenons à plusieurs niveaux :

- Le Pilotage et la gouvernance de l'entreprise : diagnostic action – conseil auprès du dirigeant
- Business développement : formation action – conseil auprès du dirigeant
- Le marketing opérationnel : formation-action auprès des équipes sur les thèmes autour de la performance achat , performance commerciale
- Le pilotage du processus : Formation action auprès du dirigeant - Conseil & Accompagnement

Plus d'informations sur notre accompagnement des entreprises [ici](#)

### **Accompagnement en management et développement personnel pour créer une dynamique collective**

Contribuer à l'épanouissement et à l'employabilité de vos collaborateurs,

Garantir la réussite des projets du fait d'une communication explicite et adaptée, d'une adéquation des ressources et d'une implication des collaborateurs,

Mettre vos équipes sur la trajectoire du collaboratif, source d'innovation et de performance, intégrer les composantes du leadership pour engager les équipes ... telles sont nos ambitions sur cette partie « ressources » ;

Nos actions prennent la forme **de formation action auprès du dirigeant et de ses équipes de Conseil & Accompagnement**

Plus d'informations sur notre accompagnement des équipes [ici](#)