

# Stratégies achats

2 JOURS (Code 8906)

## Contenu détaillé

### 1er jour

#### **Enjeux des achats en secteur public**

L'évolution de la fonction achats en secteur public  
Achats et marchés publics : quelle différence ?  
Les principes généraux des marchés publics freinent-ils l'action ?  
Les enjeux liés à la performance des achats  
Les étapes clé de construction d'une stratégie d'achat

#### **L'analyse critique des besoins**

Identifier les données à collecter  
Analyser la chaîne de valeur et la segmentation  
Raisonner en coût global  
Organiser un retour d'expérience des pratiques internes et un parangonnage  
Analyser ses forces et ses faiblesses

Cas pratique : analyse des données et opportunités achats

#### **L'analyse du marché fournisseurs**

Identifier les données à collecter  
Réaliser un sourcing et mener un dialogue technique  
Les enjeux liés à la diversité fournisseurs : identifier les opportunités d'innovation, d'achat auprès des PME et d'achat responsable  
Comprendre la structuration et les forces du marché fournisseur  
Analyser les opportunités et les menaces du marché

Cas pratique : construire sa stratégie d'achat

### 2ème jour :

#### **Les leviers liés au coût et aux délais**

Standardisation, massification et mutualisation  
Négociation  
Les accords-cadres  
Pénalités et clauses incitatives

Cas pratique : optimisation des prix sur accord-cadre

#### **Les leviers liés au développement durable et PME :**

Critères et clauses environnementales et sociales  
L'allotissement  
Le bon usage des procédures de passation

#### **Les leviers liés à la qualité et à l'innovation**

La spécification fonctionnelle  
Les variantes  
La performance fournisseurs  
Le bon usage des critères d'analyse

Cas pratique : stimuler la performance de ses fournisseurs

**Les leviers liés à la maîtrise de la consommation**

Dématérialisation des processus et facturation  
« Faire faire » et facility management  
La meilleure maîtrise des approvisionnements