Management et métiers de l'achat

Fonction acheteur public

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | APUB-6819075 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 415 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les enjeux stratégiques de la fonction achats
- Gérer sa cellule achats en fonction des ressources disponibles
- Choisir des méthodes d'achats efficaces et sûres pour optimiser la satisfaction de ses clients internes et la qualité de ses relations fournisseurs

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 79%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Aucun

Public concerné

Acheteurs et cadres des services achats ou marchés soucieux d'appréhender les différentes composantes de leur fonction et d'en découvrir les outils

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

Comprendre les évolutions de la fonction achats

- Les grandes tendances d'évolution dans les pratiques d'achats
- Le contexte et l'environnement des achats
- La professionnalisation de la fonction achats
  - l'élargissement des missions de l'acheteur
  - la judiciarisation des achats publics

Définir le positionnement de la fonction d'acheteur public

- Les acteurs du processus achat
  - la direction de l'entité
  - le représentant du pouvoir adjudicateur
  - la commission d'appel d'offres
  - l'émetteur du besoin
  - le prescripteur
  - l'acheteur
  - l'approvisionneur
  - l'assistant achat
  - le juriste
  - le chef du service achats
  - le contrôleur de gestion
  - le gestionnaire de crédits
  - le liquidateur
  - le chef de projet
- Le processus achat

PARTAGE D'EXPÉRIENCES
Échanges sur le positionnement de l'acheteur : les différentes activités du processus achats passées en revue

Définir la politique achats, les stratégies et leviers achats

- La politique d'achats
  - définition de la politique d'achats
  - exemples de politiques d'achats
  - modalités de mise en œuvre

ATELIER : identification des objectifs d'une politique achats

- De la politique d'achats au plan d'actions achats
- Stratégies d'achats

  - définition de la stratégie d'achats
  - exemples de stratégies d'achats
  - élaboration d'une stratégie d'achats
- La matrice de KRALJIC : objectifs, principe, méthodologie de mise en œuvre, exemples, matrice de KRALJIC / matrice d'attractivité
- La matrice ABC : objectifs, principe, méthodologie de mise en œuvre, exemples
- La matrice SWOT : objectifs, principe, méthodologie de mise en œuvre, exemples
- Les leviers achats : définition, exemples

ATELIER : recensement des différents leviers achats

- Le plan d'actions stratégique

Analyser le marché fournisseurs

- Le sourcing
  - définition et objectifs du sourcing
  - organisation et timing

CAS PRATIQUE : analyse d'un appel à compétences (demande d'informations)

- Échanges avec les opérateurs économiques
- Exploitation des données du sourcing
- Outils du sourcing

Déterminer la démarche contractuelle

- La confrontation du besoin avec le marché fournisseurs
- La démarche contractuelle

CAS PRATIQUE : analyse d'une démarche contractuelle

2e jour

Acquérir les outils nécessaires à une bonne maîtrise des procédures

- La charte éthique
- La mise en place d'une veille juridique
- Les guides méthodologiques
- La normalisation des documents et la création de documents types
- Les grilles de vérification

Procéder à l'analyse fonctionnelle des besoins

- Introduction, définition, livrables, intégration dans le processus achat
- L'analyse du besoin
- L'analyse fonctionnelle externe et interne
- L'analyse de la valeur

Déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse

- Les offres irrégulières, inacceptables, inappropriées
- Le choix du système de notation
- L'information des candidats
- L'analyse comparative des offres

CAS PRATIQUE : analyse d'un rapport de dépouillement des offres

Construire son dossier de consultation des entreprises (DCE)

- Du DCE aux offres, puis au marché notifié
- Les différents documents constitutifs du DCE : CCAP, CCAG, CCTP, CCTG, AE, RC

ETUDE DE CAS : analyse d'un DCE

L'IA appliquée aux marchés publics

- Les principaux cas d'usage
- Le prompt : recommandations et bonnes pratiques

Gérer efficacement son portefeuille d'achats

- Le programme achats
- La planification des achats
- La publication des données essentielle

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis :

Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.

Évaluation à chaud :

À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.

Évaluation à froid :

À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.