



FORMATION DU SECTEUR PUBLIC

## LA MUTATION DE L'ACHETEUR PUBLIC

ACHETER MIEUX, DÉPENSER MOINS : COMMENT OPTIMISER  
LES COÛTS SANS DÉGRADER LES PRESTATIONS NI TOMBER DANS  
LE COST KILLING ?

LE 28 NOVEMBRE 2019 - PARIS

JOURNÉE ANIMÉE PAR

Catherine Bossaert, Chef du bureau commande publique et de la performance des achats, DEPAFI

Alain Vergne, Directeur adjoint des achats, BORDEAUX MÉTROPOLE

Katherine Robert, Responsable des achats, MAIRIE DE PARIS

Franck Barrailler, Directeur de la commande publique, MAIRIE DE CLAMART

[WWW.CFPA-FORMATION.FR](http://WWW.CFPA-FORMATION.FR)

# ÉDITO

Depuis quelques années, la fonction d'acheteur public s'est professionnalisée, continuant sa profonde mutation. D'un acte purement juridique et réglementaire, l'achat public est devenu un acte économique, obligeant les acheteurs et les personnes publiques à davantage de performance et d'efficacité. Pressions budgétaires et contraintes économiques toujours plus fortes leur ont permis de devenir un élément indispensable et stratégique dans le système décisionnel de leur organisation.

La fragmentation des acheteurs et la segmentation de leurs achats, la priorité donnée au respect des procédures au détriment de l'ingénierie contractuelle, la limitation de la réflexion au seul besoin immédiat, la relégation du coût global, constituent, encore aujourd'hui, autant de freins à la performance économique des achats.

Acheter mieux, dépenser moins ? Comment optimiser les coûts sans dégrader les prestations ni tomber dans le cost killing ? Concrètement, quelles sont les marges de manoeuvre offertes acheteurs publics ?

Le CFPA vous propose une journée d'actualité inédite pour faire le point sur les meilleures pratiques actuelles. Animée par des praticiens de terrain, cette journée sera l'occasion de vous donner des clés et leviers d'optimisation de la performance de vos achats.

A très bientôt,

**Anne DELOM, Responsable des événements**

## LA MUTATION DE L'ACHETEUR PUBLIC

Journée animée par

**Catherine Bossaert, Chef du bureau commande publique et de la performance des achats, DEPAFI**

**Alain Vergne, Directeur adjoint des achats, BORDEAUX MÉTROPOLE**

**Katherine Robert, Responsable des achats, MAIRIE DE PARIS**

**Franck Barrailler, Directeur de la commande publique, MAIRIE DE CLAMART**

### Introduction

- Quel est le rôle de l'acheteur ?
- Comment peut-il se positionner en partenariat avec le référent technique dans toutes les étapes du cycle de vie de l'acte d'achat ?
- Mutualisation ou externalisation des achats : une pratique ancrée et efficace ? Comment mesurer les conséquences, notamment financières ? Selon quels indicateurs opérer le meilleur choix de gestion de vos achats ?

### Comment mettre en place un plan d'actions Achat ?

- La cartographie des dépenses comme pré requis indispensable
- Les 5 axes de la performance Achat
  - L'axe économique : quelle est la cible de gain achat ? De gain budgétaire, le cas échéant ?
  - PME, start-up : est-il possible de leur simplifier l'accès à la commande publique ? Comment trouver des économies tout en favorisant l'accès des PME à la commande publique ?
  - Innovation : pourquoi vaut-il mieux axer la négociation sur la performance et l'innovation que sur le prix ? Pourquoi favoriser la performance plutôt que mettre en œuvre les pénalités ?
  - Clauses RSE : comment ne pas perdre de vue la dimension sociale et environnementale des achats publics ?
- Achat local et responsable : quels outils pour le favoriser ?

- Comment concilier performance économique et performance environnementale ?
- Comment atteindre les objectifs ? Comment accompagner ces objectifs ?
  - Une bonne performance économique implique-t-elle une bonne connaissance de son écosystème ?
  - Comment faire du sourcing un axe majeur de performance de ses achats ?
  - Que me propose le marché qui satisfasse mon besoin ?
  - Comment booster ses achats grâce à un partenariat efficace avec ses fournisseurs ?
  - L'importance de mener un dialogue amont avec les prescripteurs afin de rationaliser leurs besoins et définir le juste besoin
  - Elaborer une base de connaissance des prix du secteur professionnel de l'achat

## LA MUTATION DE L'ACHETEUR PUBLIC

### Comment traduire le marketing Achat en stratégie contractuelle ?

- En quoi la phase de marketing Achat en amont influence-t-elle le contrat de manière vertueuse ?
- Clauses de réexamen : une façon de dynamiser l'exécution du contrat ?

### La mise en place d'indicateurs économiques

- Les enjeux de la carte achat
- Pourquoi faire attention aux clauses trop restrictives ?

- Quelle importance de suivre l'exécution de ses marchés ?

- Protocole d'admission, modalités de contrôle, remise d'un CRA mensuel : comment prévoir dans le cahier des charges des modalités de suivi d'exécution des prestations ?
- Quelle importance de suivre les délais de livraison et d'exécution ?
- Que faut-il faire en cas de mauvaise exécution ?

### Des exemples concrets de mise en place de stratégie achats

- La politique voyages et déplacements : un exemple d'optimisation en continu
- La collecte des ordures ménagères : la mise en place d'une tarification incitative

## INFORMATIONS PRATIQUES

890€ TTC

LIEU PARIS

DATE 28 NOVEMBRE 2019

DURÉE 1 JOUR

### DÉROULEMENT DE LA JOURNÉE

8h45 Petit-déjeuner d'accueil  
9h00 Début de la formation  
12h30 Déjeuner (inclus dans le prix de la formation)  
14h00 Reprise de la formation  
17h00 Fin de la journée

### PUBLIC

DGS, DGA, Directeur et responsable des achats, directeur et responsable de la commande publique, directeur et responsable des marchés publics, directeur et responsable juridique, acheteur public, juriste, gestionnaire de contrat, rédacteur, directeur et responsable des grands projets

### OBJECTIFS

- Déterminer les enjeux clés de la mise en œuvre d'une stratégie performante de vos achats
- Décrypter les conséquences de la mise en place d'un plan d'actions Achat
- Se sensibiliser au marketing Achat et à son lien avec la stratégie contractuelle
- Déterminer des indicateurs économiques pertinents

# BULLETIN D'INSCRIPTION

Je soussigné (e) : .....

Demande l'inscription de M  Mme

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction (important) : .....

Grade : .....

Ancienneté dans la fonction : .....

Mail : .....

Nom et adresse de l'organisme : .....

.....

Tél. : ..... Fax : .....

Au stage « La mutation de l'acheteur public » :

1 journée : **890 € NET DE TAXE**

Date et signature

Cachet

## CONVOCATION

Le ou la stagiaire recevra la convocation dans un délai de 15 jours avant le début du stage à l'adresse (si différente) : .....

.....

Mail : .....

## FACTURATION

La facture d'un montant de ..... euros sera adressé dès la fin du stage à l'adresse de facturation (si différente) : .....

.....

Tél. : .....

Toute annulation doit se faire par écrit. Si elle intervient moins de 15 jours avant la formation, le coût est dû en totalité. Tout remplacement peut se faire à tout moment.

**MERCI DE COMPLETER CE BULLETIN ET DE LE RETOURNER À L'ADRESSE SUIVANTE**

CFPA - Centre de formation de perfectionnement et d'assistance - 88 boulevard de Charonne - 75020 PARIS - Tél : 09 50 59 46 44 - 07 61 38 93 34  
email : [anne.delom@cfpa-formation.fr](mailto:anne.delom@cfpa-formation.fr)

## LE CFPA : QUI SOMMES NOUS ?

Leader depuis plus de 25 ans des formations relatives aux achats et aux marchés publics, et plus généralement au droit public, le CFPA met son expérience et son expertise au service de ses partenaires du secteur public (Ministères, collectivités locales, établissements publics, hôpitaux...).

Le CFPA possède un catalogue de plus de 170 formations inter et intra, à jour des dernières actualités et des bonnes pratiques, et animées par des hommes et des femmes de terrain qui, outre leurs qualités pédagogiques, ont une connaissance pratique tirée de leur expérience quotidienne.