

# Sommaire détaillé

Réf. Internet Pages

## Partie 1

### Organiser et gérer la fonction achat dans le secteur public

Cette première thématique arrête les bases indispensables à la gestion d'une fonction achat efficace au sein de son service. Vous retrouverez différentes sous-thématiques composées de plusieurs fiches entièrement dédiées à l'organisation et à la gestion de sa fonction achat.

#### Mettre en place une direction des achats

• Déterminer les responsabilités de la direction des achats.....	<b>6966</b>	11
• Préciser les domaines relevant de la compétence de la direction des achats.....	<b>6967</b>	17
• Définir la place de la direction des achats dans l'organigramme de direction.....	<b>6968</b>	22
• Choisir un mode d'organisation de la fonction achat adapté.....	<b>6969</b>	27
• Définir les moyens nécessaires au bon fonctionnement d'une direction des achats.....	<b>6970</b>	web
• Le cas particulier de la direction des achats dans une collectivité territoriale.....	<b>6972</b>	web

#### Définir une politique d'achat

• Positionner les acheteurs dans l'organisation de la direction des achats.....	<b>6973</b>	web
• Intégrer une démarche de développement durable.....	<b>6974</b>	31
• Promouvoir l'innovation en achat public.....	<b>6975</b>	36
• Soutenir les PME et la diversité de l'écosystème industriel.....	<b>6976</b>	42
• Adopter une politique d'achat socialement responsable.....	<b>8684</b>	47
• Mettre en place une politique de consommation des produits et services.....	<b>8673</b>	53
• Savoir gérer les conflits d'intérêts lors de la passation d'un marché.....	<b>9217</b>	web
• Développer et faire reconnaître une relation fournisseur responsable.....	<b>9907</b>	58

#### Gérer les ressources humaines relatives aux achats

• Mettre en place une politique de gestion des ressources humaines.....	<b>9396</b>	web
• Identifier les différentes fiches de poste de la fonction achat.....	<b>9397</b>	web

#### Savoir élaborer un plan d'actions achats annuel

• Comprendre ce qu'est un plan d'actions achats.....	<b>6977</b>	62
• Maîtriser les sept phases de construction d'un plan d'actions achats.....	<b>6978</b>	66
• Piloter la mise en place de son PAA.....	<b>6979</b>	web
• Les principaux leviers de gains achats mobilisables.....	<b>6981</b>	web
• Savoir mener le dialogue avec les prescripteurs.....	<b>6982</b>	web
• Identifier, chiffrer et prioriser les pistes de gains.....	<b>6983</b>	web
• Déployer et faire vivre son PAA dans la durée.....	<b>6984</b>	web

## Concevoir et mettre en œuvre des stratégies d'achats adaptées

• Savoir cartographier ses achats et identifier son portefeuille achats .....	<b>6985</b>	web
• Les différents leviers mobilisables dans une stratégie d'achat .....	<b>7535</b>	69
• Maîtriser les outils d'aide à la décision .....	<b>6988</b>	74
• Veiller à développer sa capacité relationnelle en tant qu'acheteur .....	<b>7234</b>	78
• Susciter l'innovation sans recourir à la passation d'un marché public .....	<b>7678</b>	82
• Optimiser les achats liés à une opération de travaux .....	<b>8672</b>	web

## Savoir recourir à l'externalisation des achats

• Externaliser ses achats de manière performante .....	<b>6992</b>	86
• Recourir à une centrale d'achat public nationale .....	<b>6993</b>	93
• Adhérer à un groupement de commandes .....	<b>6994</b>	98
• Avoir recours aux services d'un mandataire .....	<b>6995</b>	103
• Procéder à un achat mutualisé au sein de l'Union européenne .....	<b>9906</b>	108

## Appliquer les fondamentaux de la communication aux achats

• Connaître et faire connaître le caractère stratégique de la fonction achat .....	<b>6996</b>	web
• Élaborer un plan de communication .....	<b>7284</b>	web
• Maîtriser la communication interne .....	<b>6997</b>	web
• Maîtriser la communication externe .....	<b>6998</b>	web
• Rédiger un communiqué de presse .....	<b>6999</b>	web
• Savoir répondre à une demande de communication de document .....	<b>8685</b>	web

## Tirer parti des nouvelles technologies et des outils informatiques

• Mettre en place un système d'information achat adapté .....	<b>9627</b>	114
• Réceptionner les plis en dématérialisation .....	<b>0105</b>	web
• Recevoir une copie de sauvegarde .....	<b>0106</b>	web
• Règlement de la consultation : rédiger les mentions essentielles .....	<b>0090</b>	web
• Mettre à disposition le dossier de consultation sur son profil acheteur .....	<b>0102</b>	web
• Archiver les documents relatifs aux marchés publics .....	<b>0159</b>	web
• L'open data dans les marchés publics .....	<b>10814</b>	web
• La carte d'achat .....	<b>0182</b>	web
• Recourir aux enchères électroniques .....	<b>7002</b>	118
• Recourir au système d'acquisition dynamique .....	<b>7003</b>	122

**Partie 2****Piloter la performance de la fonction achat**

Votre administration trouvera dans cette thématique les méthodes pratiques et opérationnelles pour piloter la performance de votre fonction achat. Les différentes sous-thématiques vous accompagnent étape par étape du lancement du projet, à l'évaluation de la performance des ressources affectées à la fonction achat.

**Assurer le suivi de l'activité**

• Savoir lancer un projet .....	<b>7249</b>	web
• Savoir suivre le déploiement d'un projet .....	<b>7006</b>	web
• Utiliser un tableau de bord pour la gestion des projets .....	<b>7007</b>	web
• Établir un tableau pour le suivi des marchés et des procédures .....	<b>7008</b>	web

**Mesurer la performance économique de la fonction achat**

• Identifier les différents types de gains achats réalisables .....	<b>7011</b>	web
• Connaître les grands principes de calcul des gains achats .....	<b>7012</b>	web
• Calculer ses gains achats récurrents .....	<b>7013</b>	web
• Calculer les gains réalisés sur les actions de progrès .....	<b>7527</b>	web
• S'assurer de la performance de ses achats en recourant au benchmarking .....	<b>7015</b>	129
• Calculer le coût de la fonction achat .....	<b>7016</b>	133
• Savoir conduire le dialogue avec la direction des finances .....	<b>7017</b>	web

**Mesurer la performance qualitative de la fonction achat**

• Mesurer la satisfaction des clients internes de la fonction achat .....	<b>7018</b>	139
• Prendre en compte le niveau des fournisseurs .....	<b>7019</b>	143
• Mesurer l'impact de ses achats en termes de développement durable .....	<b>7020</b>	148

**Évaluer l'utilisation des ressources affectées à la fonction achat**

• Évaluer la performance de la fonction achat .....	<b>7667</b>	153
---	-------------	-----

**Partie 3****Gérer un processus achat**

Votre administration trouvera dans cette thématique les méthodes et pratiques pour gérer efficacement un processus achat. Les différentes sous-thématiques vous accompagnent étape par étape de la définition des besoins, à l'exécution de son marché.

**Maîtriser les facteurs clés de réussite du processus achat**

• Identifier les facteurs clefs de succès d'une mise en concurrence .....	<b>7026</b>	161
• Mettre au point le calendrier de la consultation .....	<b>7027</b>	166

## Sommaire détaillé

Réf. Internet Pages

• Mettre en œuvre l'intégration du processus achat dans la gestion des projets .....	<b>7654</b>	web
• Savoir planifier le processus achat dans la gestion globale d'un projet .....	<b>7029</b>	web

**Savoir définir et exprimer ses besoins**

• Identifier et agir sur les contraintes externes .....	<b>7028</b>	174
• Identifier et agir sur les contraintes internes .....	<b>7030</b>	178
• Préparer et mener un dialogue acheteur prescripteur .....	<b>7031</b>	182

**Maîtriser les principaux vecteurs de l'expression du besoin**

• Définir un allotissement adapté .....	<b>7035</b>	185
• Exprimer le niveau de capacité attendu d'un fournisseur .....	<b>7036</b>	web
• Déterminer les critères de choix qualitatifs exprimant le besoin .....	<b>7278</b>	189
• Élaborer une grille de critères de choix qualitatifs performante .....	<b>7283</b>	web
• Rédiger les spécifications techniques .....	<b>7037</b>	195
• Exprimer le caractère variable ou incertain du besoin à satisfaire .....	<b>7276</b>	web
• Exprimer la dimension financière du besoin à satisfaire .....	<b>7040</b>	201
• Savoir intégrer le développement durable dans ses achats .....	<b>8168</b>	207
• Recourir à l'analyse fonctionnelle du besoin .....	<b>7044</b>	web

**Définir une procédure et une forme de contrat adaptées à son besoin**

• Choisir la procédure la mieux adaptée à son besoin .....	<b>7045</b>	211
• Passer un marché « in house » avec un pouvoir adjudicateur dont on est membre .....	<b>8196</b>	web
• Choisir une forme de contrat adaptée à son besoin .....	<b>7046</b>	217
• Savoir écarter le risque de la gestion de fait lors de la passation des contrats .....	<b>8195</b>	web
• Savoir passer un contrat de recherche d'économies .....	<b>7888</b>	web
• Mettre en œuvre un partenariat d'innovation .....	<b>7991</b>	221
• Les marchés passés dans le cadre d'une coopération entre pouvoirs adjudicateurs .....	<b>8732</b>	web
• Savoir faire face à un référé précontractuel .....	<b>9010</b>	225
• Identifier les risques de recours de tiers au marché après sa signature .....	<b>9009</b>	web
• Maîtriser les spécificités du contrat de concession de service .....	<b>9572</b>	230

**Savoir rédiger des contrats efficaces**

• Savoir déterminer le caractère public ou privé du marché passé .....	<b>7530</b>	235
• Maîtriser les règles applicables aux contrats .....	<b>7528</b>	web
• Identifier les principaux leviers de la performance contractuelle .....	<b>7529</b>	238
• Maîtriser la différence entre prix ferme et prix révisable .....	<b>7531</b>	web
• Savoir rédiger une formule paramétrique de révision des prix .....	<b>7533</b>	244
• Savoir actionner les leviers d'une maîtrise efficace de l'évolution des prix .....	<b>7532</b>	web
• Faire référence à un CCAG dans les marchés de fournitures .....	<b>8900</b>	250

## Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

• Comprendre l'importance de l'offre dans le processus d'achat.....	<b>7538</b>	web
• Analyser les candidatures présentées par les entreprises.....	<b>7052</b>	255
• Apprécier les éléments de sélection des candidatures.....	<b>7053</b>	260
• Les référentiels de qualité applicables aux entreprises.....	<b>7499</b>	web
• Analyser les offres présentées par les entreprises candidates.....	<b>7054</b>	265
• Appliquer les critères de sélection des offres.....	<b>7056</b>	270
• Savoir écarter les méthodes inadéquates : la notation des offres/critère prix.....	<b>7915</b>	web
• Maîtriser avantages et inconvénients des méthodes de la notation du critère prix.....	<b>7916</b>	web
• Passer de l'analyse des critères qualitatifs à la note.....	<b>7939</b>	276
• Normes, marquage CE, certification de services, label.....	<b>7500</b>	281
• Les référentiels de certification de produits : marque NF et labels.....	<b>7501</b>	web
• Savoir réagir face à une offre paraissant anormalement basse.....	<b>7990</b>	286
• Identifier l'offre économiquement la plus avantageuse.....	<b>7057</b>	web
• Demander des échantillons, prototypes ou essais.....	<b>9218</b>	291
• Justifier son choix.....	<b>7058</b>	web

## Savoir négocier lorsque la réglementation l'autorise

• Identifier les cas où la négociation est possible.....	<b>7059</b>	296
• Définir le besoin et les contraintes à prendre en compte.....	<b>7060</b>	web
• Identifier ses leviers et définir ses objectifs dans une négociation d'achat.....	<b>7233</b>	299
• Savoir gérer la relation fournisseur.....	<b>9562</b>	304
• Savoir négocier lors d'une réunion avec un fournisseur.....	<b>7235</b>	web
• Savoir faire face à un fournisseur en situation de monopole.....	<b>9561</b>	308
• Mieux connaître l'entreprise et les mécanismes de vente pour mieux acheter.....	<b>7232</b>	web

## Suivre et optimiser l'exécution de ses marchés

• Savoir inciter ses fournisseurs à la performance dans l'exécution des marchés.....	<b>7880</b>	313
• Contrôler l'exécution d'un marché.....	<b>7063</b>	318
• Mettre en œuvre un plan de progrès.....	<b>7064</b>	323
• Savoir régler un litige lors de l'exécution d'un marché public.....	<b>8919</b>	web
• Maîtriser les modalités de résiliation d'un marché.....	<b>8920</b>	327

## Maîtriser les spécificités des différents segments d'achat

• Optimiser la gestion des achats d'énergie liés aux bâtiments.....	<b>9359</b>	web
• Utiliser le levier de l'intracting pour améliorer sa performance énergétique.....	<b>9360</b>	web
• Acheter de l'électricité.....	<b>7940</b>	333
• Acheter du gaz naturel.....	<b>10208</b>	339
• Acheter des prestations de conseil.....	<b>8733</b>	345
• Maîtriser les achats de formation professionnelle continue.....	<b>8901</b>	web

## Sommaire détaillé

Réf. Internet Pages

• Externaliser une activité .....	<b>9571</b>	350
-----------------------------------	-------------	-----

## Partie 4

## Gérer la fonction approvisionnement

Votre administration trouvera dans cette thématique les méthodes pratiques et opérationnelles pour mettre en œuvre un processus d'approvisionnement efficace. En effet, les différentes sous-thématiques vous accompagnent étape par étape dans vos techniques d'approvisionnement, de la commande à la réception du produit.

### Maîtriser les facteurs clés de succès du processus d'approvisionnement

• Réceptionner des produits dans le cadre du CCAG FCS .....	<b>7679</b>	web
• Optimiser la gestion des stocks .....	<b>7836</b>	web
• Optimiser le processus d'approvisionnement dans les marchés de fournitures .....	<b>7837</b>	357

Liste détaillée des outils .....		363
----------------------------------	--	-----

Index alphabétique .....		365
--------------------------	--	-----