Leviers d'efficacité économique de l'achat

20 leviers pour des achats performants

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | APUB-6819136 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 435 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Structurer le traitement des besoins d'achats
- Développer la création de valeur dans le processus achat
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 87.5%

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

Maîtriser la réglementation des marchés publics et les bases d'une politique achats

Public concerné

Responsables achats, managers et cadres des services achats-marchés soucieux d'acquérir des leviers efficients pour optimiser leurs achats

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

4 leviers pour mieux organiser le traitement des besoins

- Planifier et programmer des besoins d'achats
- Rationaliser et standardiser les besoins et leurs modalités de traitement
- Obtenir des économies d'échelle par la mutualisation et le regroupement des besoins
- Organiser le traitement des achats simples pour optimiser les achats stratégiques

ÉTUDE DE CAS
Constitution d'une nomenclature de famille d'achats

4 leviers pour mettre en adéquation les besoins avec les possibilités du marché fournisseurs

- Prospecter et recueillir les données utiles sur le marché fournisseurs
- Analyser et caractériser les besoins et le marché fournisseurs
- Procéder à l'analyse et à l'expression fonctionnelles des besoins
- Intégrer le développement durable et l'innovation dans le traitement des besoins

ÉTUDE DE CAS sur le choix des informations utiles du marché fournisseurs et leur impact sur ses achats

4 leviers pour optimiser les offres des fournisseurs ou des candidats

- Définir des critères pertinents de sélection des candidats et de choix des offres
- Recourir au coût global pour l'évaluation des offres
- Choisir des modalités judicieuses pour allotir, organiser et structurer la commande
- Assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence

ÉTUDE DE CAS sur le choix des critères pertinents

2e jour

4 leviers pour assurer une contractualisation efficace

- Assurer la maîtrise des risques liés à l'achat dans les clauses contractuelles
- Définir les règles et les éléments d'une négociation efficace
- Concilier les enjeux de régularité et d'efficacité de la procédure d'achat
- Définir et surveiller les points clés de l'exécution des contrats d'achat

ÉTUDE DE CAS sur les risques et leurs effets sur les clauses du marché

4 leviers pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat

- Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs dans la satisfaction des besoins
- Optimiser les coûts et les délais liés au traitement des besoins d'achat
- Optimiser l'emploi des ressources et l'organisation de la fonction achats

– Mettre en œuvre un véritable pilotage de la performance des achats

ÉTUDE DE CAS sur les indicateurs pertinents d'un tableau de bord afin d'évaluer la performance des fournisseurs et les points d'amélioration

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.