Leviers d'efficacité économique de l'achat

Mutualiser ses achats publics

2 jours (14h00) | 4,6/5 | APUB-6819093 | 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

- Identifier les étapes clés d'une démarche de mutualisation des achats
- Mettre en œuvre une méthodologie de mutualisation des achats
- Maîtriser les outils de passation des achats mutualisés : groupement de commandes et centrale d'achat

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 100%

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

Connaître la réglementation des marchés publics

Public concerné

Responsables et personnel souhaitant mettre en place une démarche de mutualisation des 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

LES OUTILS DE LA MUTUALISATION : GROUPEMENT DE COMMANDES ET CENTRALE D'ACHAT

Identifier les enjeux de la mutualisation des achats

- Un contexte économique propice à la mutualisation des achats
- Les objectifs d'une mutualisation des achats (recherche d'économies d'échelle, harmonisation des commandes, meilleure synergie des compétences...)
- Les familles d'achats visées
- La problématique des travaux

Définir le cadre réglementaire des groupements de commandes

- Les groupements de commandes dans le Code de la commande publique
- La responsabilité des membres du groupement vis-à-vis des titulaires
- La convention constitutive du groupement de commandes
- Le formalisme et le moment d'adhésion à un groupement de commandes
- Le régime de passation des marchés lancés en groupement de commandes

Analyser le fonctionnement d'un groupement de commandes

- Le rôle, les attributions et la responsabilité du coordonnateur
- Les missions des autres membres du groupement
- Le rôle de la CAO pour les collectivités territoriales ou des commissions consultatives pour l'État et ses établissements publics
- Le cas particulier des opérations de travaux

Assurer le suivi d'exécution des marchés passés par un groupement de commandes

- La gestion administrative et financière
- Le cas de la résiliation d'un marché en groupement

CAS PRATIQUE
Examen des clauses fondamentales d'une convention constitutive de groupement de commandes

Définir le cadre réglementaire des centrales d'achat

- La centrale d'achat dans le Code de la commande publique
- La convention d'adhésion à la centrale d'achat
- Le formalisme et le moment d'adhésion à la centrale d'achat
- Le régime de passation des marchés lancés par une centrale d'achat
- La fonction achats conférée aux Chambres de Commerce et d'Industrie de Région
- Exemples de centrales d'achat

Créer une centrale d'achat et analyser son fonctionnement selon son statut

- La forme associative
- Le groupement d'intérêt public

– Le syndicat mixte

CAS PRATIQUES
- Analyse comparative (avantages/inconvénients) des 2 montages juridiques de passation : groupement de commandes et centrale d'achat
- Détermination des montages juridiques de passation les mieux adaptés selon la nature des segments d'achats

Appréhender quelques structures favorisant une mutualisation des achats

– Les achats dits « in house » dans le cadre des contrats de quasi-régie (ex : les sociétés publiques locales)
– Les Sociétés d'Économie Mixte et Sociétés d'Économie Mixte Locales (SEM / SEML)
– Les Sociétés Publiques Locales d'Aménagement (SPLA)
– Les achats effectués par un Groupement d'Intérêt Public (GIP) ou par un Groupement de Coopération Sanitaire (GCS)
– La fonction achats conférée aux Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT)

2e jour

ÉTABLIR UNE MÉTHODOLOGIE POUR LA MUTUALISATION DES ACHATS

Définir une méthodologie de travail

– La conduite de projet
– Les enjeux et les points de vigilance

Établir un état des lieux complet des achats

– La cartographie des achats
– La connaissance du marché et du tissu économique
– Le diagnostic organisationnel et fonctionnel
– L'analyse multicritère (achats à enjeux, points forts/faibles...)

Déterminer les axes de la politique achats

– Les vecteurs d'influence de la politique achats : contexte et politique générale
– Les enjeux propres de la mutualisation (économiques, structurels...)
– Les objectifs de la politique achats

Élaborer la politique de mutualisation des achats – Ingénierie de la démarche

– Stratégie globale – axes et enjeux – plan d'action
– Les segments d'achats à enjeux
– La stratégie par segment d'achat
– La programmation des achats
– La nomenclature
– La déclinaison en plan d'action
– La feuille de route (document cadre du processus de mutualisation)

ÉTUDE DE CAS
Analyse d'une politique achats et du plan d'action

Identifier les outils de mise en œuvre de la stratégie achats

– Les moyens dédiés : organisation d'une fonction achats adaptée
– La démarche projet
– La préparation de l'achat – définition des besoins, capitalisation d'expérience, benchmark, sourcing...
– Les montages juridiques de la passation (groupement de commandes et centrale d'achat)

Préparer le cahier des charges pour les achats mutualisés

- L'enjeu des pièces administratives (procédure, variantes...)
- Traduire la stratégie d'achats dans le cahier des charges technique

ÉTUDE DE CAS
Mise en application sur un segment d'achat particulier

Piloter l'exécution des achats mutualisés

- Les objectifs du suivi des achats mutualisés
- Les moyens dédiés
- Les indicateurs et les outils

OUTILS
Au cours de la formation, vous seront proposés :
- des outils (fiche stratégie par segment d'achats, tableaux de bord...)
- des notes juridiques (comparaison des montages en groupement de commandes ou centrale d'achat, sourcing...)

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.