



Fiche qualité

«Manager l'achat public»

Titre cible pour futur enregistrement au répertoire spécifique.

1 Prérequis :

Chargé de la commande publique en poste ou en devenir

Acheteur public en poste ou en devenir.

Manager achats en poste ou en devenir.

Etudiant : niveau M1 minimum.

2 Modalités de sélection :

Sur dossier et sur entretien (vérification du niveau et de la motivation afin de ne pas mettre le stagiaire en échec)

3 Modalités pédagogiques :

Formation en présentiel / support en ligne.

Méthode Accelerated Learning[®]. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

Support de cours et outils fournis.

4 Passerelles/débouchés

Possibilité d'intégrer ce bloc de compétences dans le diplôme « Manager de l'achat public » (bloc de compétence management).

Débouchés : acheteur public, juriste achats public, prescripteur achats public, manager de l'achat public. Prise en charge d'une équipe achats, ou du rôle en solo.

5 Savoir visés :

A l'issue de la formation les stagiaires devront

- connaître les concepts associés aux politiques et aux stratégies par segments
- maîtriser de façon approfondie des différentes politiques possibles
- avoir une bonne connaissance des stratégies possibles au regard des objectifs.
- savoir créer une politique achats
- savoir choisir les leviers de base au regard de la politique
- Savoir Identifier les stratégies possibles pour mettre en œuvre les politiques définies
- piloter la stratégie d'Achat dans une logique d'anticipation, d'innovation et de maîtrise des risques dans les modalités de traitement des achats
- connaître les différents types de leviers utilisables dans une stratégie d'achats
- savoir intégrer ces leviers en fonction des segments et des situations
- pouvoir concevoir et intégrer dans la matrice de pilotage stratégique les indicateurs de mesure des risques étape par étape à des fins de suivi de la performance.
- comprendre les techniques existantes de suivi de mesure de la maturité
- savoir mettre en œuvre les techniques de suivi de mesure de la maturité dans le cadre précis des organisations achats.
- savoir Intégrer les éléments liés aux directives publiques et à la politique d'achat de l'organisme dans une logique de qualité et responsable.
- savoir identifier les principaux modes de gestion d'une activité achats par les tableaux de bord
- savoir mettre en œuvre une mesure de la performance économique
- pouvoir définir la performance achat et mesurer son impact sur la marge opérationnelle.
- Connaître les principaux indicateurs associés aux services achats
- savoir mettre en œuvre ces indicateurs et réaliser un "catalogue des indicateurs".
- savoir choisir les indicateurs les plus pertinents.
- savoir ce qu'est un PDCA
- savoir piloter un système de tableau de bord, dans une optique de progrès continu
- connaître les bases de gestion d'une équipe achats, leur particularité, et les spécificités de ce type d'acheteurs
- savoir définir les différentes fonctions
- savoir adapter leur comportement à ce type de management.
- connaître les grandes lignes de la fonction d'acheteur
- savoir réaliser une définition de fonctions adaptée
- connaître les grandes lignes des fonctions annexes à la fonction achats
- pouvoir articuler le rôle opérationnel avec celui des autres intervenants et y intégrer la fonction achat
- Connaître les grandes lignes de la fonction des prescripteurs
- -Réaliser une définition de fonctions adaptée.
- -Adapter la fonction achat en fonction des organisations et des contraintes réglementaires

- savoir ce qu'est un contrat de services
 - pouvoir construire le squelette d'un contrat de service achats/utilisateurs
 - Comprendre les principes fondamentaux de la gestion budgétaire
-
- Construire et suivre un budget
 - Connaître et gérer les approvisionnements et les dépenses des autres et comprendre leurs utilités
 - Comprendre les notions de base de décision d'investissement
 - Calculer un ROI et l'interpréter
 - Comprendre les enjeux d'une mise en situation réelle de management
 - résoudre les difficultés de mise en place d'un mode de management
 - savoir le mettre en place

6 Modalités d'évaluation et critères évalués

6.1 Evaluation à chaud

Quizz fin de module avec au moins 10/20 au questionnaire à choix multiples.

Le suivi du MOOC en ligne permettrait aux éventuels défaillants de se rattraper. Un nouveau QCM leur serait proposé et corrigé.

6.2 Dossier à froid

L'évaluation sur l'ensemble des compétences est alors réalisée à froid sur un dossier qui présente une organisation achats cohérente :

- Qualité et cohérence d'une politique achats globale
- Qualité et cohérence d'une stratégie achats par segments correspondant aux attentes
- Qualité et cohérence des tableaux de bords documentés et illustrés
- Qualité et cohérence Un PDCA associé
- Qualité et cohérence Un qui fait quoi?
- Qualité et cohérence Une procédure de gestion des compétences en fonction des résultats.
- Qualité et cohérence Un exemple de plan d'implantation de ressources.

6.3 Modalités :

Fourniture d'un dossier.

Soutenance d'une heure en ligne devant le jury

6.4 Processus :

décision d'admission

ou

Admission sous réserve de complément écrit

ou

Ajournement (nouveau dossier obligatoire)



Admission avec réserve sur un des thèmes

