

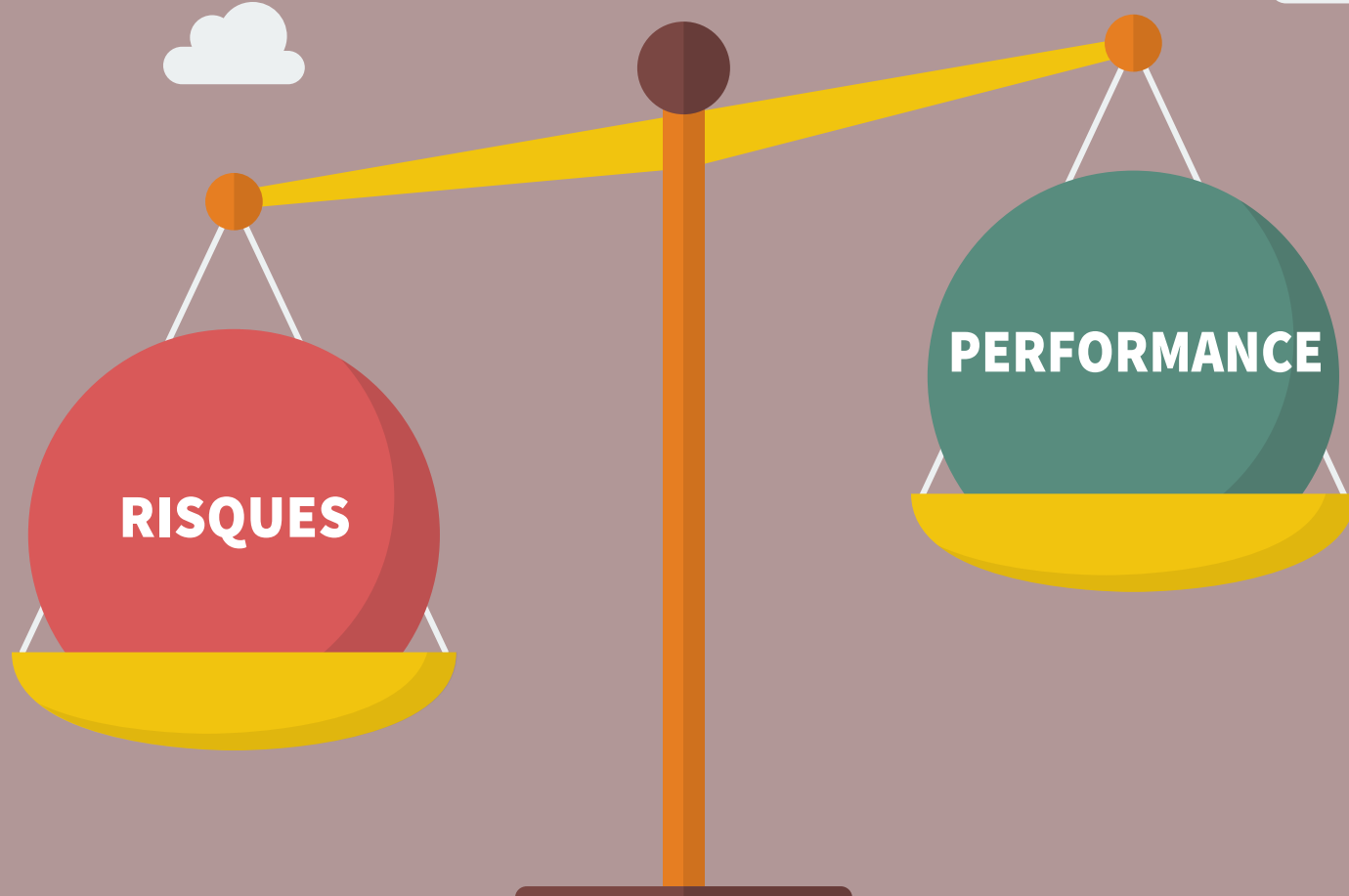
CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

acp  
FORMATION

MARDI 5 NOVEMBRE 2019 • PARIS

# COMMENT ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE VOS ACHATS PUBLICS ?

De l'analyse des risques à l'élaboration de votre  
stratégie achat : les conseils de nos experts !



Éligible au plan de développement des compétences

[www.acpformation.fr](http://www.acpformation.fr)

## MARDI 5 NOVEMBRE 2019

### JOURNÉE ANIMÉE PAR :

**Yann BARANGER**, Directeur régional Pôle juridique achats marchés publics, **CCI NORMANDIE**

**Dominique DAMO**, Avocat en Droit Public, **CABINET JURISDEMAT AVOCAT**, Expert des NTIC

**Giancarlo BRUNI**, Responsable de la mission de pilotage et de coordination des achats, **TOULOUSE MÉTROPOLÉ**


**Rachid AMAR**, Responsable de la mission nationale des achats, **ASSURANCE MALADIE**

**8h45** Accueil des participants

## LES ENJEUX LIÉS À LA FONCTION ACHATS

**9h00**

### La fonction achats : un véritable levier de performance organisationnelle ?

- *Quid* de l'évaluation du positionnement de la fonction et de son niveau d'expertise ?
  - Quels objectifs d'auto-évaluation fixer ? Comment adapter ces objectifs aux orientations politiques ?
  - Quel plan d'action définir en fonction des résultats obtenus : court, moyen et long termes ?
  - Comment réaliser une matrice de maturité achats dans votre organisation ?
  - *Quid* de la mise en place d'un diagnostic de la fonction achats ?
  - Un levier permettant d'évaluer le niveau de progression de l'organisation de la fonction achats ?
- Quelles sont les clés de la professionnalisation de la fonction achats ?
  - Quel est le rôle des managers ?
  - La formation : le moyen clé de montée en compétences de vos agents ?
  - Binôme prescripteur/acheteur : comment structurer la collaboration entre services ?
  -  **Table ronde** : comment transformer la fonction achats en centre de création de valeur et de performance pour mettre en œuvre la politique achats de l'organisme public ?

## LES LEVIERS D'UNE STRATÉGIE ACHAT EFFICACE

**9h45**

### Comment améliorer l'efficacité économique de l'acte d'achat ?

- Quelle est l'incidence de l'analyse du marché fournisseurs sur la cartographie et la programmation des achats ?
- Le sourcing : un dispositif au service de la définition au plus juste du besoin de l'organisation ?
- Comment le mettre en œuvre : une démarche active des acheteurs / prescripteurs en amont de toute consultation ?
  - A quel moment du processus le dialogue intervient-il ?
  - Comment élaborer les segmentations fournisseurs ?
  - Intégration de la démarche : comment recueillir les informations ? Comment partager les connaissances ?
  - Qui contrôle les informations recueillies ?
  - Comment organiser la remontée des informations au sein de vos structures ?
- Quelle stratégie achat adopter à la suite du sourcing ?

- Comment sécuriser la procédure en aval du sourcing ?
  - Quelles précautions prendre lors de la diffusion des résultats ?
  - Quel est le délai raisonnable entre la consultation des fournisseurs et le lancement d'une procédure de passation ?

**10h45**

### La mutualisation ou l'externalisation des achats : un levier stratégique ?

- Quelle stratégie adopter pour générer des économies budgétaires et optimiser la qualité du service rendu ?
- Comment catégoriser les achats à faible valeur ajoutée et les achats dits « stratégiques » ?
- Comment optimiser la mutualisation entre groupements d'acheteurs ?
  - Acheteurs publics : comment mettre en œuvre une standardisation raisonnée du besoin ?
- Quelles sont les limites à la mutualisation des achats ?
- La mutualisation disproportionnée génère-t-elle des surcoûts et des problèmes lors de la phase d'exécution ?

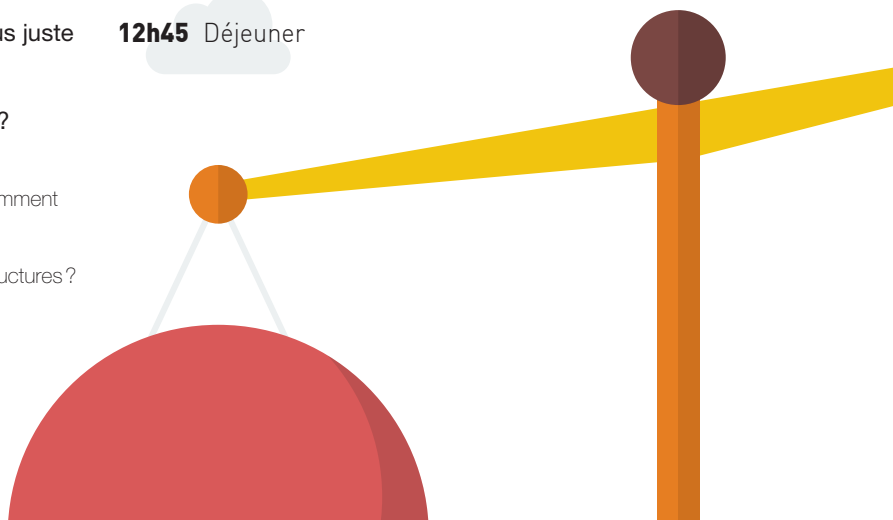
**11h30** Pause-café

**11h45**

### Performance économique et définition du besoin : comment analyser et exprimer votre besoin ?

- Recourir au coût global ou au coût du cycle de vie : quels sont les enjeux ?
- Comment favoriser les achats responsables et innovants grâce à des clauses ou critères RSE : développement durable, insertion sociale, caractère innovant... ?
- Quel impact du choix des critères sur la performance future ?
- Quelle procédure choisir pour réaliser un achat dit performant : PCN, dialogue compétitif, partenariat d'innovation ?
- Quels sont les différents risques liés à la passation d'un achat ? Comment cartographier les risques et leurs conséquences ?
- *Quid* des besoins mal couverts ?

**12h45** Déjeuner



# LES CLÉS D'UNE RELATION FOURNISSEURS RÉUSSIE

14h30

## Comment contrôler la qualité de l'exécution d'un achat public ?

- Révision du prix initial et des avenants : comment anticiper et sécuriser les modifications dans son contrat ?
- *Quid* de la satisfaction des utilisateurs du projet ?
- Évaluation et plan de progrès de la performance : quels critères prendre en compte ?
- Quels sont les indicateurs pertinents pour évaluer la performance d'un achat en cours ?
  - La performance technique ? Le contrôle des coûts ? La gestion du planning d'exécution du marché ?
  - *Quid* des aléas lors de l'exécution du marché ?
  - Que faire en cas de cession de contrats ? En cas de difficultés avec un sous-traitant ou cotraitant ? En cas de non-paiement ? En cas de contentieux ?

## LA MAÎTRISE DES RISQUES

15h30

### Contentieux : quels sont les risques à éviter ?

- Quelles étapes du processus achat sont particulièrement à risque : sourcing, analyse des candidatures et des offres... ?
- *Quid* de la CAO ? Comment prévenir les risques déontologiques au niveau du choix des prestataires ?
- Étude et sourcing du marché fournisseurs : *quid* de l'égalité de traitement des candidats ?
  - Comment corriger les effets anticoncurrentiels d'un sourcing vicié ?
  - *Quid* du secret des affaires ? Comment éviter l'amalgame entre divulgation d'informations confidentielles et sourcing ?

- Quels risques pèsent sur les acteurs de la chaîne achats ?
  - Quelle déontologie s'applique à l'ensemble des acteurs de la chaîne achat ?
  - *Quid* du rôle de l'exécutif dans le processus achat ?
  - Comment éviter les possibles conflits d'intérêts ? Des guides et chartes déontologiques indispensables ?
  - Délit de favoritisme : comment éviter la multiplication du contentieux ?
  - Favoritisme volontaire d'une entreprise et erreur matérielle du décideur : comment distinguer les situations ?
- Quels outils et organes de contrôle mettre en place ?
- Quelles sont les règles de déontologie à respecter ?
  - *Quid* du rôle de la CAO ?

16h00 Pause-café

16h15

### Dématérialisation : à quels risques contentieux vous exposez-vous ?

- La réception d'un pli électronique exclut-elle automatiquement la prise en compte d'un pli papier ?
- Le pli papier peut-il encore être considéré comme une offre ?
- Le pli papier sera-t-il qualifié d'offre irrégulière par le juge administratif ?
  - Une telle offre peut-elle faire l'objet d'une régularisation ?
- La régularisation de l'offre pourra-t-elle être invoquée par un candidat évincé lors d'une procédure de référé ?
- *Quid* d'une procédure au cours de laquelle l'acheteur a uniquement reçu des plis papiers ?
  - Devez-vous passer un marché négocié sans publicité ni mise en concurrence ?
  - Que faire si une entreprise remet une offre dématérialisée non signée alors que la signature électronique était exigée ?

17h30 Fin de la formation

### POUR QUI ?

Au sein des collectivités territoriales, EPCI, intercommunalités, État, EPA, EPIC, hôpitaux, ports, aéroports, EPL (SEM, SPL, SPLA) :

- Élus et leurs adjoints
- Secrétaires généraux
- Directeurs généraux des services et directeurs généraux adjoints
- Directeurs et responsables des achats
- Managers des achats
- Acheteurs publics
- Rédacteurs achats publics
- Directeurs, responsables et juristes service de la commande publique
- Directeurs, responsables et juristes contrats publics
- Directeurs, responsables et juristes contentieux
- Gestionnaires de contrats
- Gestionnaires d'infrastructures et services en réseaux

Au sein des entreprises (publiques et privées) de toute taille (PME, TPE) :

- Directeurs et managers des achats
- Acheteurs publics
- Rédacteurs achats publics
- Directeurs et responsables des marchés et des contrats publics
- Directeurs et responsables administratifs
- Directeurs et responsables juridiques
- Directeurs et responsables du contentieux
- Directeurs et responsables de grands projets
- Avocats, consultants et conseillers secteur public

### POURQUOI ?

- Décrypter les enjeux pratiques et les stratégies à développer pour une meilleure performance de vos achats.
- Identifier et gérer les risques juridiques et contentieux en amont et en aval de vos achats.
- Appréhender les leviers indispensables à la maîtrise des risques dans vos procédures d'achat public.

### COMMENT ?

- Une occasion unique d'échanger avec les praticiens et experts des procédures d'achat public.
- Remise d'un support écrit spécialement élaboré pour cette conférence.

### LES ACQUIS

- Identifier les enjeux liés à la fonction achat/acheteur.
  - Élaborer une stratégie d'achat correspondant à vos objectifs de performance.
  - Contrôler l'exécution de vos achats et la relation fournisseur s'y rapportant.
  - Utiliser la dématérialisation des procédures comme un levier de performance.
- Les acquis de la conférence ne seront pas évalués

