

Présentation des programmes de formation

Ronan Hascoët, CDAF Formation

PARCOURS ACHETEUR PUBLIC



LE PARTENAIRE DE VOTRE PARCOURS



CDAF Formation propose des formations spécialisées dans les achats et destinées aux professionnels qui souhaitent développer et faire reconnaître leurs compétences.

► PLUS DE 10 000 DIPLÔMÉS ET PLUSIEURS MILLIERS DE PROFESSIONNELS ACHAT ONT REJOINT CDAF FORMATION POUR :

- Trouver le parcours de formation diplômant Achat adapté à leur projet et à leurs contraintes, pour "booster" leur évolution professionnelle, leur employabilité et leur rémunération : **+ de 200 diplômés/an.**
- Bénéficier de notre VAE (Validation des Acquis par l'Expérience) pour accéder à nos diplômes ESAP et Manager Achat : **+ de 100 dossiers VAE acceptés et diplômés.**
- Identifier les modules de formations inter-entreprises pour de multiples expertises achats : **+ de 500 inscrits/an et + de 80 modules dédiés.**
- Déployer un plan d'actions formation achat adapté aux besoins de leurs équipes Achat, en s'appuyant sur nos expertises et notre approche sectorielle intra-entreprise : **+ de 500 jours de formation/an.**

CDAF Formation déploie une pédagogie adaptée aux professionnels et une offre globale pour répondre aux besoins de montée en compétences Achat, assurée par plus de 130 formateurs partout en France...

Une séquence de formation et son jeu pédagogique

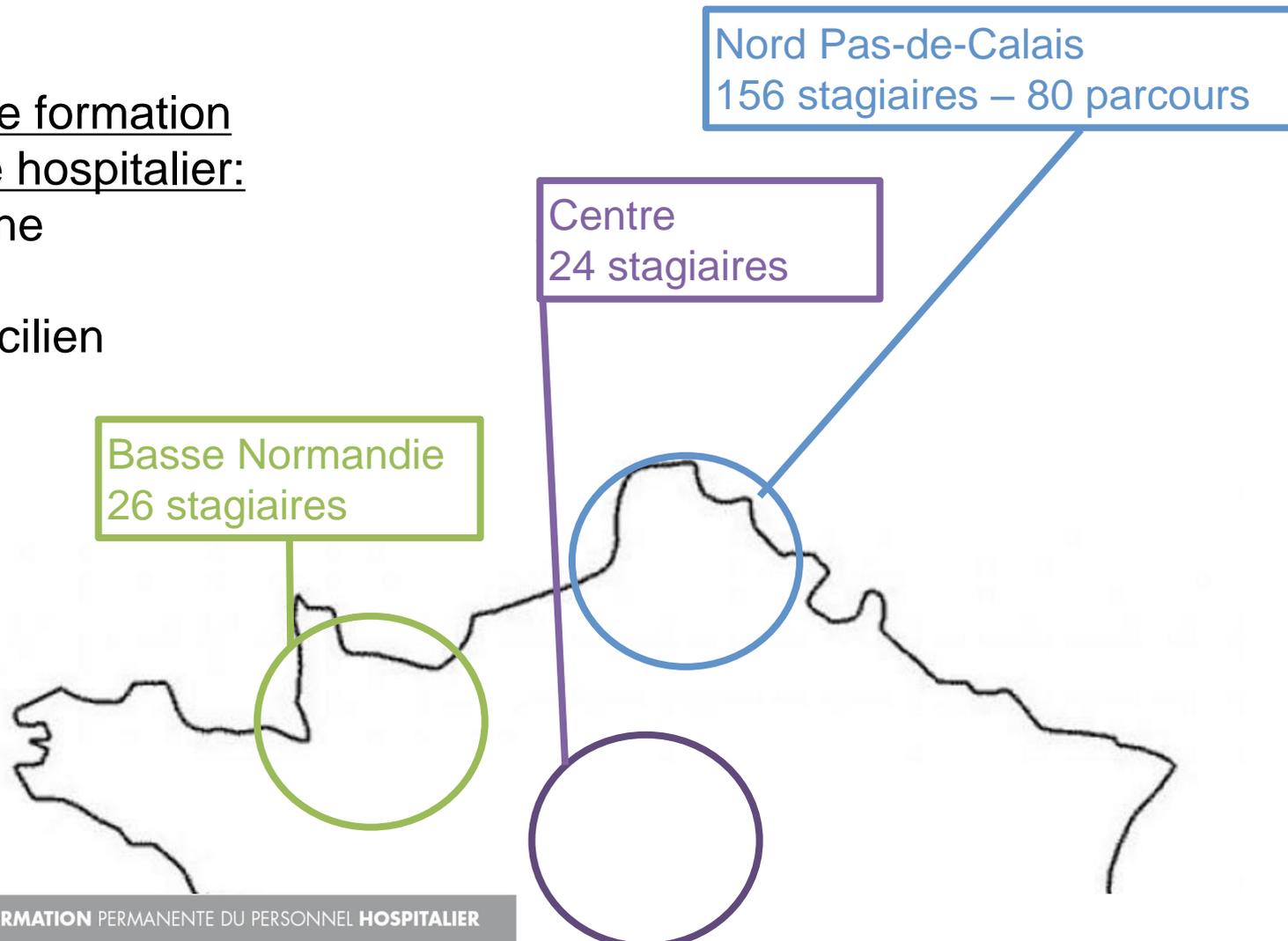


PLUS DE 200 AGENTS HOSPITALIER EN FORMATION

Plus de 200 agents déjà formés ou en cours de formations dans 3 régions dans le cadre du parcours Acheteur public réalisé avec l'ANFH et l'ARS.

Autres actions de formation dans le domaine hospitalier:

- CH Compiègne
- CH Amiens
- CH Sud Francilien
- CH Toulouse



Nord Pas-de-Calais
156 stagiaires – 80 parcours

Centre
24 stagiaires

Basse Normandie
26 stagiaires

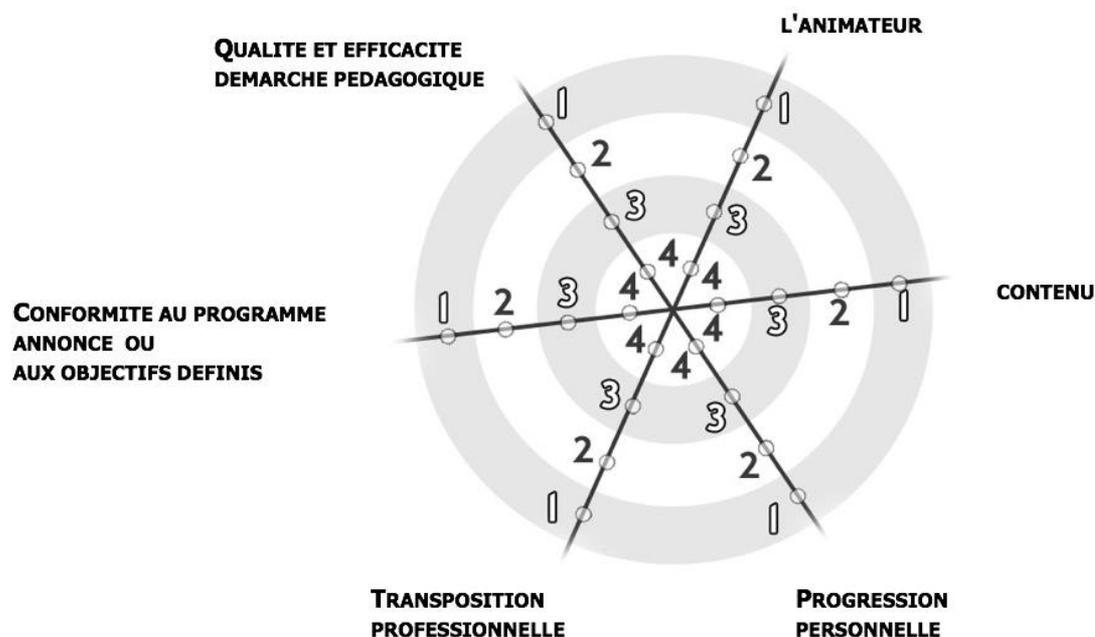
UNE FORMATION TRES APPRECIEE

Appréciation globale



Evaluation de la formation

(Cotation - 4 : très bon / 3 : bon / 2 : moyen / 1 : médiocre)



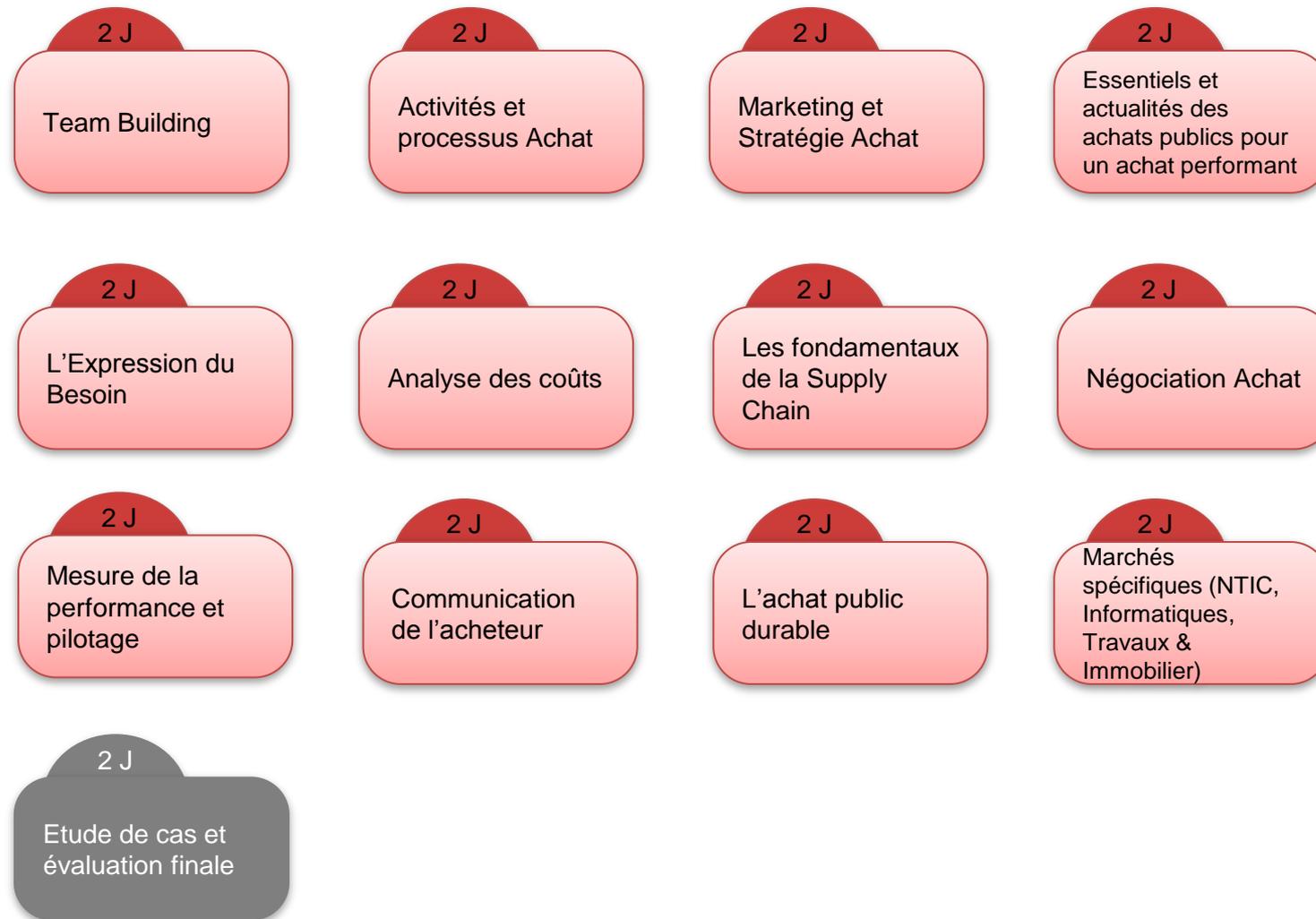
Moyenne des évaluations:

16,4 / 20

Une équipe pédagogique composée exclusivement de professionnels expérimentés

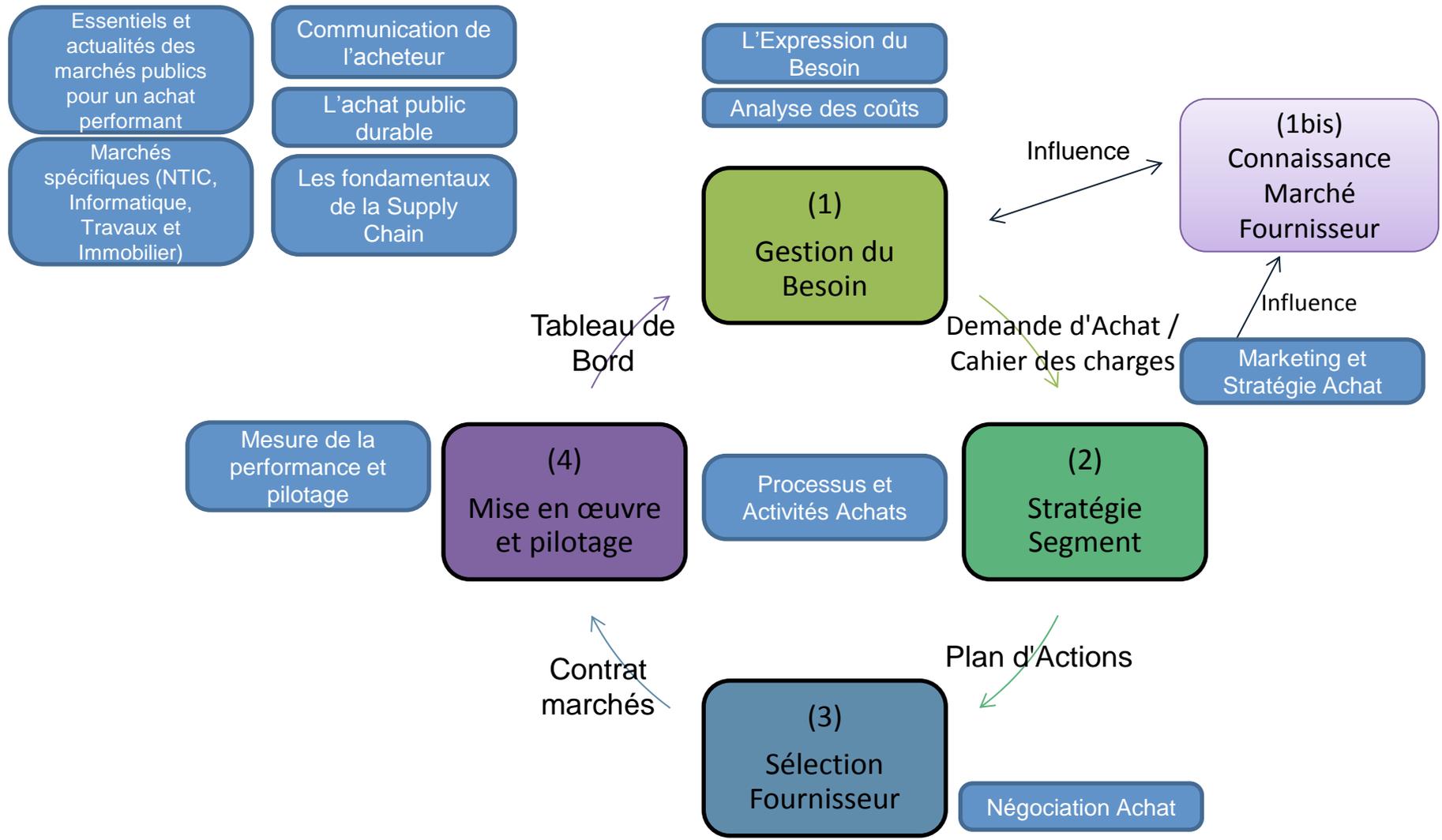
Une équipe pédagogique pluridisciplinaire ayant une expérience multisectorielle

VUE D'ENSEMBLE DU PROGRAMME



LE PROCESSUS ACHAT

Modules transversaux:



LE PROGRAMME

Processus et Activités Achats

- Place des achats
- Rôle et enjeux des achats
- Centre d'achat
- Définir le concept
- Place de l'acheteur dans le centre d'achat
- Approche du point de vue des achats
- Approche du point de vue des fournisseurs
- Présentation des activités de la gestion du besoin
- Segmentation
- Expression besoin
- Analyse Valeur
- Modèle de coût
- Présentation des activités de la connaissance des marchés amonts
- Consultation
- Sourcing
- Présentation des activités de la stratégie segment
- Priorisation
- Stratégie d'Achat / Plan d'action
- Présentation des activités de la sélection des fournisseurs
- Étude de Marché
- Négociation / Contractualisation
- Présentation des activités de la mise en œuvre et déploiement
- Mesure la performance
- Actions correctives

L'Expression du Besoin

- Place de l'analyse du besoin dans le Processus Achat
- Juste besoin et l'innovation
- Opportunités de re-spécifications.
- Rôle des achats dans l'analyse du besoin
- Acteurs de l'analyse du besoin
- L'Analyse Fonctionnelle: Appliquer une méthode
- Formulation du besoin « vrai »
- Hiérarchie des besoins
- Identification des besoins et des fonctions
- Différentes fonctions
- Validité et hiérarchie des fonctions
- Incidence des normes
- Analyse du coût de chaque fonction
- Evaluation de la satisfaction des besoins
- Méthodologie de rédaction d'un Cahier des Charges Fonctionnel
- Quand et pourquoi faire un CdC fonctionnel
- Pour qui est destiné un CdC fonctionnel
- Aspects incontournables du CdC fonctionnel
- Comment traduire un CdC fonctionnel en CdC technique
- Le Cahier des Charges technique
- Origine et évolution de l'analyse de la valeur
- Quand faire une analyse de la Valeur
- Notion de valeur : la valeur perçue et la valeur produite
- Leviers d'augmentation de la valeur
- Méthodologie d'Analyse de la Valeur
- Cadre de l'Analyse de la Valeur
- Différence entre analyse fonctionnelle et analyse de la valeur

LE PROGRAMME

Analyse des coûts

Partie 1 : lecture des comptes sociaux

- Intérêt pour l'acheteur
- Analyser la stratégie des fournisseurs
- Lecture des comptes sociaux.
- Principes et règles
- **Analyse de la rentabilité:** Le compte de résultat.
- Analyse de chaque Solde Intermédiaire de Gestion
- Situations de dépendance
- Informations complémentaires dans la liasse fiscale ,et l'annexe.
- Les SIG indispensables pour l'acheteur
- Retraitement de certains postes
- **Analyse du risque financier:** Le bilan
- Emplois et ressources durables
- Ressources de financement et stratégie patrimoniale
- Endettement et capitaux propres
- Capacité à investir
- Immobilisations et stratégie industrielle.
- Amortissements linéaires ou dégressifs
- Traitement du crédit-bail et des loyers.
- Lecture par les ratios
- Mesure et analyse du Fonds de Roulement.
- Les capitaux circulants
- Financement du cycle d'exploitation.
- Nature des dettes à court terme
- Incidence des stocks
- Analyse de l'encours client
- Mesure et analyse du Besoin en Fonds de Roulement.
- Adéquation entre FRN et BFR: La trésorerie nette.

Partie 2 : Analyse et décomposition des coûts fournisseurs

- Identifier les leviers de coûts fournisseurs
- Éléments de décomposition
- Analyser le processus de décomposition des coûts
- Coûts fixes / Coûts variables
- Analyse par la Marge sur coût Variable
- Coûts directs / Coûts indirects
- Analyse par la marge sur coûts directs.
- Méthode et pertinence du coût complet
- Mesurer les impacts économiques: Le coût marginal
- Elaborer des modèles de coûts fournisseurs
- Construire un modèle de coûts
- Faire ou faire faire? Incidence de la chaîne de Porter
- Analyse marché fournisseur
- Stratégies de différenciation
- Rechercher les solutions de réduction des coûts
- Analyse de nos besoins
- Analyse de la valeur
- Coûts cibles.
- Coûts objectifs
- Fondamentaux de l'analyse en coût global (TCO)

LE PROGRAMME

Marketing et Stratégie Achat

L'étude de marché fournisseurs
 Qu'est-ce qu'un marché ?
 5 forces de Porter appliquées à l'étude de marché Achat
 Les composantes de l'offre et la demande
 Les situations de concurrence
 Les Cycles de Vie
 L'analyse de portefeuille BCG
 Le benchmarking
 Le Sourcing
 Définition
 Processus de Sourcing
 Activités du Sourcing (RFI, Audit, RFQ, RFP, Pricing, etc.)
 Identifier les plans d'actions en fonction des opportunités et menaces du marché (FFMO)
 La qualification des fournisseurs
 Les principes de la qualification des fournisseurs
 Les activités et le processus
 Meilleures pratiques (AQF, AQP, etc.)
 Les sources d'informations
 Les informations utiles
 Les moyens pour connaître le marché
 Organiser sa veille
 Profiter des ressources accessibles par Internet
 L'exploitation du Sourcing
 Définir sa stratégie segment
 La continuation du Sourcing à travers la consultation
 L'amélioration continue de la démarche de Sourcing
 Méthodologie d'une Matrice SWOT
 Introduction
 Les analyses stratégiques
 Construction d'une analyse SWOT

Négociation Achat

Négocier dans le cadre des marchés publics
 L'impact des achats sur la gouvernance interne des établissements
 Définir une politique et des stratégies d'achat
 Les données générales de la négociation
 Négocier c'est communiquer
 Un cadre juridique spécifique
 Les réformes et mutations en cours
 La préparation et le déroulement de la négociation
 L'objet, les enjeux, les objectifs de la négociation
 Choix de l'instant, du lieu et des participants
 Préparer un ordre du jour de la négociation
 La méthodologie
 Les trois phases
 Les impératifs
 Techniques de négociations
 Face à face, les attitudes
 Le questionnement, la reformulation, l'argumentation
 La matrice de décision
 Résoudre les impasses
 La réfutation
 Les objections
 Savoir conclure
 Analyser les résultats

LE PROGRAMME

Essentiels et actualités des marchés publics pour un achat performant

Choix de la procédure

Choisir la procédure de passation adaptée à son marché

L'appréciation des seuils pour les travaux, fournitures et services.

Spécifications, options, variantes, allotissement, tranches conditionnelles...

Le développement durable en marchés publics (clauses et critères d'attribution sociales et/ou environnementales)

Neutralité du marché vis à vis du droit de la concurrence

La sélection des candidats

L'examen des garanties professionnelles et techniques

Les renseignements pouvant être demandés aux entreprises

La recevabilité des candidatures

Les grilles de dépouillement de candidatures

Les pièces complémentaires demandées aux candidats

Le choix des critères de jugement des offres

La notion d'offre "économiquement la plus avantageuse"

Le choix des critères utiles à l'analyse

Les paramètres de l'analyse (pondération, notation)

L'élaboration du tableau de comparaison

L'analyse de prix

L'analyse des différentes formes de prix (forfaitaire et unitaire)

La détection des offres anormalement basses

La motivation du choix : la décision

La rédaction des rapports d'analyse et de présentation

La motivation des rejets

Règles d'attribution des marchés

Recevabilité des candidats (interdictions de certains soumissionnaires ; capacité des candidats ; point sur les références)

Modes d'association des prestataires au moment de la candidature (entreprises séparées, groupements momentanés d'entrepreneurs, cas de solidarité des entreprises entre elles ou de l'une vis à vis des autres ; sous-traitance)

Choix du titulaire (clauses et critères d'attribution ; sélection des offres ; espaces de négociation ; enchères inversées ; systèmes d'acquisition dynamique)

Offres irrégulières, inacceptables et inappropriées (conduite à tenir et enseignements à en tirer)

Conditions d'exécution des marchés

Le régime des prix (type de prix, forme d'évolution des prix)

Régime financier de l'exécution des marchés (paiement ; avances, acomptes, solde ; suretés et leur levée ; cession et nantissement de créance)

L'avenant, l'exécution complémentaire ou similaire

Pénalités à l'encontre du pouvoir adjudicateur (retard de paiement)

Sous-traitance en cours d'exécution (acte spécial)

Pénalités à l'encontre du prestataire (pour retard, pour inexécution, pour mauvaise exécution)

Défaillance du titulaire en cours d'exécution

Résiliation du marché ou de l'accord-cadre

Contrôle administratif et financier ; mises en cause juridictionnelles

Rôle du contrôle financier ministériel et de la Cour des comptes (soutenabilité de la dépense)

Recours administratifs devant les juridictions administratives (référés ; recours au fond : déférés, plein contentieux)

Comment se prémunir des Infractions pénales

LE PROGRAMME

Mesure de la performance et pilotage

La mesure de la performance aux Achat
 Le lien entre la stratégie retenue, les objectifs et la performance Achat
 Comment mesurer les résultats
 La communication autour de la performance Achat
 Les actions correctives
 Méthodologie
 Le lien avec la stratégie globale de l'établissement
 Les axes de progrès
 Définir et piloter des objectifs
 Recueillir les données nécessaires
 Construire son tableau de bord Achat
 La relation fournisseurs
 Communiquer autour de la fonction achat
 Les outils de communication interne
 Les outils de communication
 Valoriser la fonction Achat

L'achat public durable

Introduction
 Pourquoi penser Achats Durables et Responsables.
 Les spécificités du contexte Marché Public
 Les enjeux et perspectives du Développement Durable
 Enjeux économiques, sociaux/sociétaux, environnementaux
 Repères historiques
 Cadre réglementaire
 Définition achats éco -responsables / achats équitables
 Etat des lieux des meilleures pratiques Achats Durables et Responsables
 L'impact du Grenelle de l'Environnement
 Les futures orientations
 L'impact des Achats Durables et Responsables sur la préparation des Marchés
 Pourquoi et comment prendre en compte les Achats Durables et Responsables dans la phase amont
 Eviter les consultations infructueuses
 Eviter d'être discriminatoire : les critères de candidatures et de sélection des offres
 Les référentiels pour les Achats Durables et Responsables
 Normes, référentiels (SD 21000...), labellisation, réglementations européennes et nationales
 Connaître les mécanismes
 Faire le bon choix
 La mise en œuvre de la procédure d'Achats Publics Durables et Responsables
 Le code des marchés publics et les Achats Durables et Responsables
 Une organisation efficace
 Retours d'expérience
 Cartographie des achats responsables par segment
 Comment mettre en œuvre, les priorités à déterminer
 Grille de mise en œuvre, les priorités, les outils et les actions
 Outils Achats Durables et Responsables / Cas concrets d'application
 Les outils essentiels : code de déontologie, communication aux fournisseurs, analyse des risques, demande d'information, critères environnementaux et sociaux d'évaluation des fournisseurs
 Innovation, management du cycle de vie et Eco-conception
 La place du Développement Durable dans l'Achat Public
 Méthodologie
 Etat des lieux des meilleures pratiques
 Les jurisprudences existantes
 Exemples de mise en œuvre

LE PROGRAMME

Les fondamentaux de la Supply Chain

- Logistique et capitaux circulants
- Continuité Achats et Logistique
- Flux financiers, informatifs et physiques
- Entreprise agile.
- Entreprise étendue
- Formalisation du processus
- Typologie des flux
- Construire les prévisions
- Les constituants du coût d'acquisition
- Les modes de transport et leur réglementation
- L'emballage
- Le prix de transport
- Les incoterms
- L'assurance sur facultés
- La douane
- Les différents statuts juridiques des prestataires
- Les constituants du coût de possession
- Stocks et coût de trésorerie
- Flux internes
- Gestion de l'entrepôt
- Gestion du stock
- Réduire les stocks
- Approvisionnement et distribution de facilités et commodités
- Approvisionnement de produits stratégiques
- Gestion des retours
- Gestion des fins de cycle
- Formalisation du processus: le Schéma Directeur Logistique

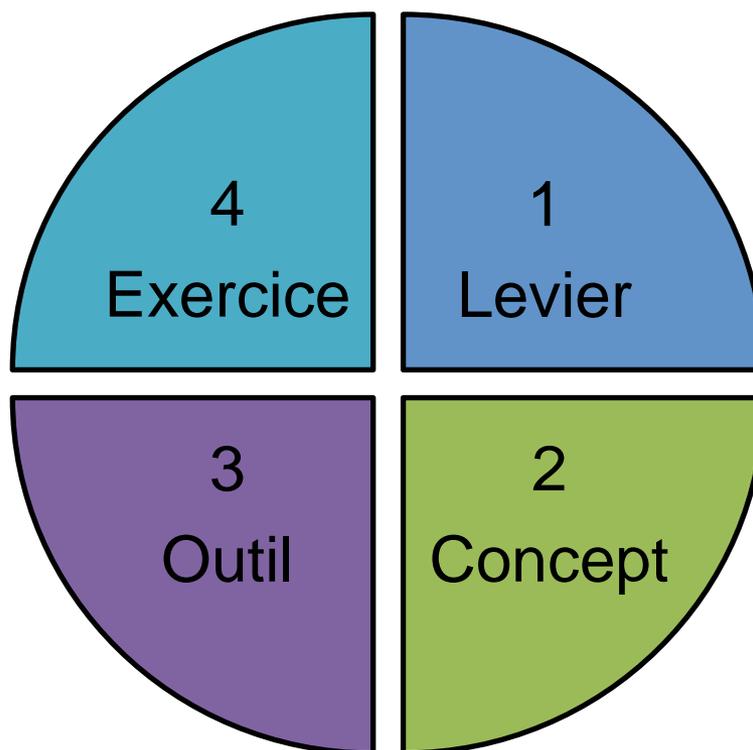
Communication de l'acheteur

Le positionnement de la fonction achat
 La fonction Achat
 Sa place dans les fonctions de l'entreprise
 Les attentes des clients internes de la fonction Achat
 Les interactions avec les autres fonctions de l'entreprise
 L'éthique de la fonction achat
 Le Leadership
 Introduction
 On naît leader ou on le devient ?
 Par quoi se distinguent les leaders ?
 Connaissances et compréhension
 Compétences et aptitudes : application aux achats
 Travail d'équipe
 Visualisation
 La part du risque
 La valeur chez les autres : la reconnaître et l'encourager
 les styles de leadership
 Les styles de leadership de situation
 Comment choisir le style de leadership le plus utile
 La confiance, carburant du leadership
 Style de management
 Découvrir son style et ses potentialités de leadership
 L'Écoute
 Processus d'écoute (éléments)
 La non-écoute
 Les façons de mieux écouter
 La rétroaction (feed-back)

METHODE PEDAGOGIQUE

4- Mettre en œuvre =
S'approprier l'outil par
la mise en application
(cas, exemple,
simulation)

3- Apprendre un outil
opérationnel / une
méthodologie =
Savoir mettre en
œuvre la compétence
de manière
opérationnelle



1- Identifier, expliquer le
levier d'action = Donner
du sens et positionner
l'action pour laquelle la
compétence est
développé e

2- Comprendre le
concept = Connaître le
fondement théorique et
universel afin de
mémoriser et savoir
quand et ou utiliser la
compétence

POURSUIVRE VERS UN DIPLÔME D'ETAT

Obtenir le complément de compétences pour devenir un acheteur complet et reconnu par tous (public et privé)



Prérequis :
3 ans d'expérience

Pour ceux qui souhaitent obtenir un titre reconnu par l'Etat, un complément de formation et les épreuves à passer pour obtenir le titre ESAP (Ecole Supérieure des Acheteurs Professionnels), inscrit au Répertoire National des Certifications professionnelles (CNCP), sera proposé à l'issue du cursus certifiant.

ACHETEUR LEADER, UN DIPLÔME RECONNU

► PAR L'ÉTAT

Le titre Acheteur Leader de l'ESAP est reconnu et homologué niveau II (Bac+4) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP). Le titre est enregistré sous le libellé "Responsable des achats" (J.O. du 7 août 2012).

La Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) est placée sous l'autorité du ministre en charge de la formation professionnelle. Elle a pour principales missions de :

- Répertorier l'offre de Certifications Professionnelles (Répertoire National des Certifications Professionnelles),
- Veiller à la cohérence, à la complémentarité et au renouvellement des diplômes et des titres ainsi qu'à leur adaptation à l'évolution des qualifications et de l'organisation du travail.



► PAR LES ENTREPRISES

Quelle que soit la formule retenue (continue ou discontinue), la formation Acheteur Leader de l'ESAP est également reconnue et validée par les entreprises.

"La formule proposée par l'ESAP est d'une grande simplicité et d'un coût raisonnable. BMS recherche des profils d'acheteurs en contrat pro capables de s'intégrer rapidement, d'être en capacité de comprendre vite pour jouer un rôle actif et opérationnel au sein d'une structure exigeante. L'ESAP connaît bien ces exigences et a su détecter les candidats pouvant y répondre.

L'organisation que nous proposons aux acheteurs en contrat pro se base sur nos besoins opérationnels et sur un projet spécifique. L'acheteuse aujourd'hui en formation ESAP "Acheteur Leader" niveau II a appris très vite les fonctions clés de l'acheteur. Elle est à même aujourd'hui de répondre aux exigences des clients. Elle a, par ailleurs, une responsabilité pleine et entière de chef de projet. Elle travaille avec un panel d'interlocuteurs de tout niveau au sein de l'entreprise et des fournisseurs français et internationaux. Ce projet pourrait voir son extension sur d'autres sites en France et à l'étranger. L'acheteuse en connaît les enjeux et sait les attentes fortes qui reposent sur sa réussite.

Nous avons avec CDAF Formation cette relation de proximité qui facilite la bonne compréhension des attentes d'une entreprise soumise aux aléas des marchés. La sélection des candidats proposés est essentielle à la permanence de cet équilibre. Nos acheteurs en contrat pro font partie des ressources internes indispensables à notre fonctionnement, ils en deviennent membres à part entière.

En conclusion, l'alchimie fonctionne."

Pierre Ramon
Directeur Associé Achats Industriels • Bristol-Myers Squibb - Agen