PARCOURS COMPÉTENCES+

ACHETEUR PUBLIC 360° : MAÎTRISEZ LE MÉTIER

Cours pratique de 11 jours

NEW

Prix : 4680 CHF H.T.

DESCRIPTION

Un parcours immersif, collaboratif et certifiant, conçu comme un accélérateur de performance pour maîtriser l'ensemble du cycle achats. Destiné aux profils débutants, opérationnels ou en reconversion, il permet de structurer et professionnaliser ses pratiques, de l'expression du besoin au pilotage des fournisseurs. Sa pédagogie concrète et expérientielle intègre les dimensions juridiques, relationnelles, responsables et digitales au cœur du métier d'acheteur. Un socle commun puissant, enrichi par des modules dédiés au secteur public.

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs débutants ou en prise de poste, opérationnels souhaitant structurer leurs pratiques. Professionnels en reconversion (logistique, commerce, administratif...).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre le rôle, les responsabilités et la posture de l'acheteur
- Maîtriser le cadre juridique du processus achat
- Suivre l'exécution des marchés
- Conduire des négociations fournisseurs efficaces et équilibrées
- Intégrer les enjeux de RSE, de conformité et de digitalisation dans les achats
- Mettre en œuvre des outils et méthodes directement applicables dans leur contexte professionnel

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Acheteurs débutants ou en prise de poste, opérationnels souhaitant structurer leurs pratiques. Professionnels en reconversion (logistique, commerce, administratif...).

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page :
Comment financer sa formation ou contactez votre conseiller formation

HORAIRES

LES FORMATIONS ONT LIEU DE 9H À 17H30, AVEC UNE PAUSE DE 1H À 1H30 POUR LE DÉJEUNER.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

POURQUOI CHOISIR LE PARCOURS Acheteur public 360° : maîtrisez le métier

Transformez le cadre réglementaire en opportunité d'amélioration et d'efficacité

- Sécuriser ses pratiques et maîtriser le cadre réglementaire pour optimiser ses achat.
- Maîtriser l'ensemble du cycle des marchés publics.
- Piloter efficacement la performance, la conformité et les risques.
- S'entraîner sur des cas réels du secteur public.

Un parcours pour sécuriser et professionnaliser vos achats publics.

VOTRE CERTIFICATION

Certification Compétences+ acheteur public 360°.

01

MODALITÉS DE CERTIFICATION

La certification Compétences+ Acheteur public 360° repose sur deux éléments :
• Un mémoire professionnel : le candidat réalise une étude de cas achats d'environ 10 pages.
Le mémoire présente une problématique professionnelle et la démarche proposée pour y répondre.
• Une soutenance orale de 25 à 30 minutes : 15 à 20 minutes de présentation du mémoire et de l'étude de cas et un temps d'é questions-réponses avec le jury.

02

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

La certification valide la capacité à conduire une démarche achat complète, notamment à :
• mobiliser les fondamentaux du métier d'acheteur public ;
• réaliser un sourcing adapté ;
• conduire une négociation ;
• sécuriser la contractualisation ;
• piloter la performance des achats ;
• intégrer les enjeux de RSE et de digitalisation ;
• contribuer à la création de valeur pour l'organisation.

03

DÉROULEMENT ET OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Le mémoire professionnel constitue le support de la soutenance.
Le candidat présente son étude de cas devant un jury, explique sa démarche et répond aux questions posées. La certification est un score minimum de 50 %.

MON PARCOURS

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE HYBRIDE : 6 modules, 5 inter-sessions répartis sur 4 à 5 mois

• **Module** : Sessions en présentiel et distanciel
• **Inter-session** : Travaux en autonomie + accompagnement + plateforme dédiée
• Un formateur référent + un ingénieur pédagogique ORSYS dédié à toute la coordination
• Un suivi individualisé, du démarrage au passage de la certification

MODULE 01
Devenir Acheteur comprendre les règles du jeu

2 JOURS
- Présentation du parcours de formation : promotion, calendrier, portail digital, certificat Compétences+.
- Compréhension du rôle stratégique de la fonction achats : définition, missions clés et interactions.
- Maîtrise du processus achat : étapes incontournables, acteurs et risques.
- Projection dans la posture d'acheteur : outils, cahier des charges et indicateurs de performance.
- Mise en pratique à travers une simulation immersive du cycle achat : Jeu « VALACCHA ».

Jeu de rôle :
Comprendre la fonction achats et ses fondamentaux. Jeu de plateau « VALACCHA » simulation immersive du cycle achat.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage et co-construction de solutions autour de problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation des fondamentaux : consolidation des connaissances clés indispensables à la fonction achat.
- Projet fil rouge issu de son contexte ou fictif : application concrète des apprentissages sur une problématique réelle, favorisant la montée en compétence durable, et constituant la base du mémoire de la soutenance finale.

MODULE 02
Cadre juridique et consultation

2 JOURS
- Comprendre les principes de la commande publique (égalité, transparence, concurrence).
- Définir la stratégie : analyse du besoin, sourcing encadré, allotissement, intégration RSE.
- Construire un DCE complet : RC, CCAP, CCTP, critères et méthode de notation.
- Choisir & organiser la procédure : publicité, délais, questions/réponses, additifs.
- Dématérialiser via le profil d'acheteur : dépôt, horodatage, signature, traçabilité.
- Analyser candidatures & offres, négocier si autorisé, et motiver la décision.
- Attribuer & notifier le marché en respectant le formalisme (standstill, information, archivage).

Etude de cas :
Mini cas sourcing, Comprendre et appliquer égalité, transparence, concurrence. Concevoir une grille d'analyse + proposition de mise en conformité.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Mini cas sourcing : devoir/étude de cas « Vous devez sourcer un nouveau prestataire IT pour une PME ».

MODULE 03
Exécution des marchés

2 JOURS
- Lancer le marché : cadrer rôles, jalons et obligations contractuelles.
- Suivre l'exécution : utiliser tableaux de bord, KPI et plans d'actions.
- Piloter la relation fournisseur : conduire revues, reporting et traçabilité.
- Adapter le contrat : gérer avenants, révisions de prix, modifications et sous traitance.
- Traiter les incidents : retards, non conformités, litiges et pénalités.
- Clôturer le marché : réception, levée des réserves, décompte et archivage.
- Capitaliser : réaliser un retour d'expérience et améliorer les pratiques.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation : quelle technique de négociation utiliser ?

MODULE 04
A la recherche de l'accord : réussir ses négociations

2 JOURS
- Compréhension des fondamentaux de la négociation achat: enjeux, objectifs et posture.
- Préparation structurée de la négociation : quels leviers ? les concessions possibles (BATNA).
- Conduite efficace de la négociation : phases clés, techniques et formalisation des accords.
- Gestion des tensions et situations complexes : anticipation et traitement des objections, communication positive.

Travaux pratiques :
Les bases d'une communication collaborative au service de la négociation achats. Sensibilisation à l'utilisation de l'IA pour la préparation à la négociation. Entraînement à travers des jeux de rôle et simulations.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Quiz de validation : consolidation des connaissances et des bonnes pratiques pour lancer et sécuriser un appel d'offres, en identifiant les étapes clés et les points de vigilance.

MODULE 05
L'acheteur 5.0: responsable et digital

2 JOURS
- Introduction aux enjeux de la digitalisation et de l'IA : automatisation raisonnée, étique, cybersécurité.
- Intégration des enjeux réglementaires et de conformité : devoir de vigilance, RGPD, loi Sapin II.
- Déploiement des achats responsables : RSE, norme ISO 20400 ; clauses d'achats responsables.
- Digitalisation de la fonction achat : panorama des outils, processus et cas d'usage de l'IA dans les achats.
- Construction d'un plan d'action individuel : projet fil rouge.

Activités digitales :
Construction d'un plan individuel. Tests d'outils IA et prompts.

INTER-SESSION

- Forum de partage : développement d'une communauté d'apprentissage favorisant l'échange de pratiques et la co-construction de solutions autour des problématiques liées aux appels d'offres.
- Défi IA : créer une check-list d'achats responsables.
- Quiz de validation : RSE et conformité.

MODULE 06

Certification ORSYS Parcours Compétences+ Acheteur public 360° : de la maîtrise des fondamentaux à l'acheteur 5.0

1 JOUR

- Le mémoire professionnel : Étude de cas achats (environ 10 pages).
- La soutenance orale (25 à 30 minutes) : 15 à 20 minutes de présentation, questions réponses.

Examen :

Cette certification valide la capacité à conduire une démarche achat complète, en mobilisant les fondamentaux du métier, les techniques de sourcing, de négociation, de contractualisation, de pilotage de la performance ainsi que les enjeux de RSE, de digitalisation et de création de valeur. L'évaluation repose sur la réalisation d'un mémoire professionnel présentant une étude de cas achats, suivi d'une soutenance orale devant un jury. La certification est obtenue avec un score minimum de 50 %.

CALENDRIER PROMO 2026

Ce programme est une création originale, conçu par les équipes pédagogiques d'ORSYS Formation. Toute reproduction, représentation, adaptation ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable écrite d'ORSYS, est strictement interdite. ORSYS se réserve le droit d'engager toute action nécessaire à la protection de ses droits de propriété intellectuelle.