

Le catalogue de formations achats de Crop and co

Mise à jour le 4 janvier 2022

Maîtrisez les fondamentaux achats – référence HA01	2
Maîtrisez la démarche contractuelle ou comment utiliser la réglementation comme une boîte à outils d'acheteurs - référence HA02	3
Intégrez la fonction Achats aux opérations de travaux - référence HA03	4
Professionalisez vos négociations - référence HA04	6
Définissez votre politique et vos stratégies d'achat - référence HA05	7
Impliquez les clients internes dans l'acte d'achat - référence HA06	8

Maîtrisez les fondamentaux achats – référence HA01

<p><u>Objectifs de la formation</u> : cette session a pour objectif de présenter le rôle de la fonction achats, d'en définir les composantes opérationnelles, de préciser le rôle de chacun des acteurs au sein d'un processus vertueux. Sont également présentées lors de cette session les actions fondamentales permettant la performance d'un projet d'achat.</p> <p>A l'issue de la formation, vous serez capable de comprendre tous les enjeux d'une organisation achats.</p>	<p><u>Nature de la formation</u> : présentiel</p> <p><u>Public cible</u> : acheteurs ; assistants achats ; personnels marchés publics</p> <p><u>Pré requis</u> : connaître le fonctionnement général de son institution ou de son entreprise</p> <p><u>Durée de la formation</u> : 2 jours</p>
<p><u>Contenu de la formation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation ■ Les missions de l'acheteur : la création de valeur et la gestion des ressources externes ■ Les composantes opérationnelles de la fonction achats ■ Les missions des acteurs impliqués au sein de la fonction achats : le prescripteur et l'utilisateur ; l'acheteur ; le chargé de contrat ; l'approvisionneur ; l'encadrement et le contrôle de gestion ■ Le processus achats : besoin > étude de marché > stratégie d'achat > consultation des entreprises > suivi d'exécution > bilan de l'achat ■ Zoom sur les actions qualité fondamentales <ul style="list-style-type: none"> ○ Planifier ses achats pour chasser l'urgence ○ Constituer une équipe projet achats ○ Bien définir son besoin : de l'analyse technique à l'analyse fonctionnelle ○ Réaliser une étude de marché : l'impérative connaissance des entreprises, des produits et des coûts ○ Définir une stratégie d'achat : tout ne s'achète pas de la même façon ○ Utiliser la réglementation comme outil d'achat ○ Négocier professionnellement : méthode (objectifs ; arguments ; objections ; parades ; solutions de replis ; maîtrise du comportement) ○ Analyser les offres avec des critères pertinents ○ Suivre la performance du fournisseur ○ Dresser un bilan du dossier d'achat ■ Conclusion : cherchons la matière première de l'acheteur 	<p><u>Techniques pédagogiques</u> : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p><u>Support pédagogiques fournis</u> : support de cours électronique</p> <p><u>Outils fournis en session</u> : matrice BCDE ; fiche de synthèse d'étude de marché ; document modèle de suivi d'un projet d'achat ; fiche de démarche contractuelle ; fiche d'évaluation du fournisseur ; note de bilan d'évaluation d'un projet d'achat</p> <p><u>Prix</u> : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOPI. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesurer le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.</p> <p>Pour chacune de nos formations, vous recevez un certificat précisant notamment les compétences acquises.</p>

Maîtrisez la démarche contractuelle ou comment utiliser la réglementation comme une boîte à outils d'acheteurs - référence HA02

<p><u>Objectifs de la formation</u> : cette session a pour objectif de présenter les évolutions de la réglementation des marchés publics et présenter l'ensemble des points majeurs de réglementation sous un double angle : aspects juridiques + intérêt / inconvénient dans un acte d'achat.</p> <p>A l'issue de la formation, vous serez capable de bien comprendre les principaux éléments du code de la commande publique et ainsi de les utiliser dans le cadre d'un projet achats.</p>	<p><u>Nature de la formation</u> : présentiel</p> <p><u>Public cible</u> : acheteurs ; assistants achats ; personnels marchés publics</p> <p><u>Pré requis</u> : connaître le fonctionnement général de son institution et le processus achats</p> <p><u>Durée de la formation</u> : 2 jours</p> <p><u>Techniques pédagogiques</u> : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p><u>Support pédagogiques fournis</u> : support de cours électronique</p> <p><u>Outils fournis en session</u> : fiche de démarche contractuelle ; textes du décret et de l'ordonnance marchés publics</p> <p><u>Prix</u> : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOPI. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation</p> <p>Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesure le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.</p> <p>Pour chacune de nos formations, vous recevez un certificat précisant notamment les compétences acquises.</p>
<p><u>Contenu de la formation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation ■ Présentation détaillée des thèmes suivants sous les angles juridiques et économiques : <ul style="list-style-type: none"> ○ Rencontres préalables ○ CCTP / CDCF ○ Variantes ○ Prestations supplémentaires ○ Allotissement ○ Publicité ○ MAPA ○ Marchés négociés sans pub sans MC ○ AOO ○ AOR ○ Procédure concurrentielle avec négociation (PA) ○ Procédure négociée avec mise en concurrence (EA) ○ Dialogue compétitif ○ Analyse des candidatures ○ Analyse des offres ○ OAB ○ Coûts liés au cycle de vie ○ Marchés mono et multi attributaires ○ Accord cadres avec marchés subséquents ○ Accords-cadres à bons de commande ○ Marchés à tranches ○ Concours ○ Catalogues électroniques ○ Marchés de MOE ○ Marchés publics globaux (conception réalisation ; performance ; partenariats d'innovation) ○ Groupement de commande ; Centrales d'achat ○ Groupements d'opérateurs ○ Sous-traitants 	

■ Quiz final	
--------------	--

Intégrez la fonction Achats aux opérations de travaux - référence HA03

<p><u>Objectifs de la formation</u> : cette session a pour objectif de présenter le positionnement de l'acheteur dans le cadre d'une opération de travaux (en incluant l'achat de la maîtrise d'œuvre). Elle présente les objectifs de la fonction, les préalables qualité à mettre en œuvre sur toute opération de travaux et les principaux leviers de création de valeur. A l'issue de la formation, vous serez capable de bien jouer votre rôle d'acheteur dans une opération de travaux et de mettre en œuvre les pratiques achats adaptées.</p> <p><u>Contenu de la formation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation <p><u>LES ACHATS DE TRAVAUX : 2 JOURS</u></p> <p>1. Les travaux : de quoi va-t-on parler ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Recensement des achats de missions d'AMO ○ Recensement des achats de travaux ○ Les conséquences multiples et cumulables de mauvais achats <p>2. Les achats de travaux : des achats spécifiques ? Chasse gardée des techniciens ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Les achats de travaux : des achats spécifiques ○ Chasse gardée des techniciens ? ○ Mais pourquoi « <i>ce n'est pas pareil</i> » ? <p>3. Les 6 phases d'une opération de travaux (objectifs et composantes)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ La phase montage de l'opération ○ La phase programmation ○ La phase études ○ La phase marchés et contrats ○ La phase exécution ○ La phase réception <p>4. Les missions de l'acheteur dans le projet de travaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Un bref rappel : les missions d'une fonction Achats (ou l'objectif de créer de la valeur) ○ L'impératif positionnement de l'acheteur tout en amont des projets 	<p><u>Nature de la formation</u> : présentiel</p> <p><u>Public cible</u> : techniciens et ingénieurs travaux ; conducteurs d'opération ; acheteurs travaux ; assistants achats ; personnels marchés publics</p> <p><u>Pré requis</u> : connaître le déroulement général d'une opération de travaux</p> <p><u>Durée de la formation</u> : 2 jours</p> <p><u>Techniques pédagogiques</u> : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p><u>Support pédagogiques fournis</u> : support de cours électronique</p> <p><u>Outils fournis en session</u> : tableau de répartition des tâches sur une opération de travaux ; fiche de synthèse d'étude de marché ; fiche de démarche contractuelle ; fiche de cadrage de négociation ; fiche d'évaluation des fournisseurs</p> <p><u>Prix</u> : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOP. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation</p>
--	--

- Les missions de l'acheteur au cours de ces 6 phases
- Les points qualité de l'achat
- Achats de conduite d'opération
- Achats de prestations de bureau d'études
- Achats de prestations de programmiste
- Achats des autres missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage
- Achats de travaux

5. Un conseil : retour aux fondamentaux Achats !

- Réaliser une programmation sincère et véritable
- Constituer une équipe pluri disciplinaire
- Respecter le processus achat vertueux
- Analyser les marchés précédents
- Sacraliser la définition du besoin
- Bien étudier les marchés économiques
- Réaliser une analyse des risques
- Réaliser une approche en coût global
- Et pourquoi pas un benchmark ?
- Ne pas acheter sans stratégie d'achat
- Arrêter le copier / coller des DCE
- Analyser vraiment les candidatures ... puis les offres
- Négocier professionnellement
- Evaluer régulièrement les fournisseurs
- Dresser un bilan du projet d'achat de travaux
- Enfin calculer ses gains

6. Zoom sur l'achat de maîtrise d'œuvre, achat stratégique

- La maîtrise d'œuvre : achat stratégique
- Le maître d'œuvre : un acheteur déporté
- Comment mettre « sous tension achats » le maître d'œuvre

7. L'organisation au sein de la maîtrise d'ouvrage (formalisation du processus Achats de travaux)

- Mais qui fait quoi dans une opération de travaux ?
- L'organisation de la maîtrise d'ouvrage
- Bâtir le RACI d'une opération travaux (processus ; acteurs ; responsabilités)

- **Conclusion : Acheteur et technicité ; l'impératif travail collectif ou comment créer le couple prescripteur acheteur**

Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesurer le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.

Pour chacune de nos formations, vous recevez **un certificat** précisant notamment **les compétences acquises**.

Professionnalisez vos négociations - référence HA04

<p><u>Objectifs de la formation</u> : cette session a pour objectif de présenter le cadre juridique de la négociation, de préciser les préalables qualités d'une négociation réussie, de proposer une méthodologie structurée de négociation (à travers notamment de cas pratiques) et d'évoquer l'importance des aspects comportementaux.</p> <p>A l'issue de la formation, vous serez capable de mieux conduire une négociation en utilisant toutes les techniques et pratiques vues pendant la formation.</p>	<p><u>Nature de la formation</u> : présentiel</p> <p><u>Public cible</u> : acheteurs ; assistants achats ; personnels marchés publics</p> <p><u>Pré requis</u> : connaître le fonctionnement général de son institution ou de son entreprise</p> <p><u>Durée de la formation</u> : 2 jours</p>
<p><u>Contenu de la formation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation ■ La professionnalisation de cours des négociateurs ■ Le cadre réglementaire de la négociation ■ Les composantes qualité de la négociation : stratégie d'achat ; définition du besoin ; travail collectif ; étude de marché ■ Le processus de négociation ■ L'état d'esprit de la négociation : passer du marchandage au gagnant-gagnant ■ L'analyse des rapports de force entre les parties ■ Présentation d'une méthodologie de négociation (la méthode des 6C) ■ Cas pratiques et jeux de rôles ■ Etude des aspects comportementaux <ul style="list-style-type: none"> ○ Travail sur le sens de l'écoute ○ Analyse de différents styles d'acheteur ■ Conclusion : la négociation comme fort levier de création de valeur 	<p><u>Techniques pédagogiques</u> : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p><u>Support pédagogiques fournis</u> : support de cours électronique</p> <p><u>Outils fournis en session</u> : guide outil pratique de préparation, d'animation et d'évaluation d'une négociation</p> <p><u>Prix</u> : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOPI. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation</p> <p>Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesure le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.</p> <p>Pour chacune de nos formations, vous recevez un certificat précisant notamment les compétences acquises.</p>

Définissez votre politique et vos stratégies d'achat - référence HA05

<p>Objectifs de la formation : cette session a pour objectif de définir les notions de politique achat et de stratégies d'achat et d'en présenter les modalités pratiques d'élaboration. A l'issue de la formation, vous serez capable de construire une stratégie d'achats famille ainsi que le plan d'actions associé.</p>	<p>Nature de la formation : présentiel ou distanciel</p> <p>Public cible : acheteurs ; assistants achats ; personnels marchés publics</p>
<p>Contenu de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation ■ La notion de politique achats ■ Rédiger sa politique achats à partir du projet de l'institution (entreprise ; hôpital ; collectivité) ■ La notion de stratégie d'achat ... ou « <i>tout ne s'achète pas de la même façon</i> » ■ Le processus de rédaction d'une stratégie d'achat <ul style="list-style-type: none"> ○ Analyser les besoins sur une famille d'achat ○ Réaliser une étude de marché ○ Bâtir la matrice Swot ○ Analyser la valeur de la famille d'achat ○ Analyser la complexité de marché fournisseur ○ Bâtir sa matrice de Kraljic <ul style="list-style-type: none"> ▪ Achats stratégiques ▪ Achats leviers ▪ Achats non critiques ▪ Achats goulot d'étranglement ○ Rédiger de la stratégie d'achat ■ Conclusion : l'impérative structuration des achats 	<p>Pré requis : connaître le fonctionnement général de son institution ou de son entreprise</p> <p>Durée de la formation : 1 jour</p> <p>Techniques pédagogiques : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p>Support pédagogiques fournis : support de cours électronique</p> <p>Outils fournis en session : matrice BCDE ; fiche de synthèse d'étude de marché ; guide de rédaction d'une stratégie d'achat</p> <p>Prix : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOPI. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation</p> <p>Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesure le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.</p> <p>Pour chacune de nos formations, vous recevez un certificat précisant notamment les compétences acquises.</p>

Impliquez les clients internes dans l'acte d'achat - référence HA06

<p><u>Objectifs de la formation</u> : cette session a pour objectif de présenter le positionnement efficace du prescripteur dans le processus achats et de préciser ses actions fondamentales : définition du besoin, étude de marché, analyse des offres, suivi de la performance fournisseur. Cette formation concourt à la nécessaire création du couple prescripteur / acheteur. A l'issue de la formation, vous serez capable de mieux communiquer et « embarquer » vos clients internes dans le cadre de vos dossiers et projets achats.</p>	<p><u>Nature de la formation</u> : présentiel ou distanciel</p> <p><u>Public cible</u> : acheteurs ; assistants achats ; personnels marchés publics</p> <p><u>Pré requis</u> : connaître le fonctionnement général de son institution ou de son entreprise</p> <p><u>Durée de la formation</u> : 1 jour</p>
<p><u>Contenu de la formation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Présentation des objectifs de la session ; présentations du formateur et des stagiaires ; recueil des attentes ; présentation du déroulé de la formation ■ Les missions de la fonction achats : la création de valeur et la gestion des ressources externes ■ Les composantes opérationnelles de la fonction achats ■ Les missions des acteurs impliqués au sein de la fonction achats : le prescripteur et l'utilisateur ; l'acheteur ; le chargé de contrat ; l'approvisionneur ; l'encadrement et le contrôle de gestion ■ Le processus achats : besoin > étude de marché > stratégie d'achat > consultation des entreprises > suivi d'exécution > bilan de l'achat ■ Zoom sur les actions clés du prescripteur (et sur certaines tâches communes aux prescripteurs et aux acheteurs) <ul style="list-style-type: none"> ○ Planifier ses achats pour chasser l'urgence ○ Bien définir son besoin : de l'analyse technique à l'analyse fonctionnelle ○ Réaliser une étude de marché : l'impérative connaissance des entreprises, des produits et des coûts ○ Négocier professionnellement : méthode (objectifs ; arguments ; objections ; parades ; solutions de replis ; maîtrise du comportement) ○ Analyser les offres avec des critères pertinents ○ Suivre la performance du fournisseur ○ Dresser un bilan du dossier d'achat ■ Conclusion : la création progressive du couple acheteur / prescripteur 	<p><u>Techniques pédagogiques</u> : exposés, exercices, ateliers, questionnaires, quiz</p> <p><u>Support pédagogiques fournis</u> : support de cours électronique</p> <p><u>Outils fournis en session</u> : matrice BCDE ; fiche de synthèse d'étude de marché ; fiche d'évaluation du fournisseur ; note de bilan d'évaluation du projet d'achat</p> <p><u>Prix</u> : sur devis</p> <p>Crop and co est un organisme de formation agréé (82690841769 – Rhône Alpes) et référencé DATADOCK et en cours de certification QUALIOPI. Seuls les participants ayant réglés les frais d'inscriptions peuvent participer à la formation.</p> <p>Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap. Nous contacter si tel est le cas ; contact@cropandco.com ou 04 72 67 99 99</p> <p>Les modalités d'évaluation de la formation</p> <p>Lors de votre inscription, et avant la formation, vous recevez un lien vers un formulaire qui vous permet d'appréhender votre niveau de connaissances par rapport au thème de la formation. A la fin de la formation, vous remplissez un nouveau questionnaire avec un quiz qui vous permet de mesurer le niveau de compétences acquises après la formation. Enfin, nous vous interrogeons sur votre niveau de satisfaction et notamment par rapport à vos attentes.</p> <p>Pour chacune de nos formations, vous recevez un certificat précisant notamment les compétences acquises.</p>