ACHATS

Achats et conduite de projet : cadrer les lots, contractualiser et piloter

L'acheteur arrive souvent en fin de course : la solution technique est figée, le fournisseur pressenti et le calendrier déjà tendu. Il ne lui reste qu'à discuter quelques points de remise. À l'inverse, le chef de projet reproche aux achats de ralentir la consultation et d'ignorer les contraintes techniques. Deux jours pour articuler les deux logiques : repérer les jalons du projet où l'achat pèse vraiment, construire une stratégie d'achat compatible avec le planning et organiser la relation fournisseur pendant toute la vie du projet. Un projet fil rouge sert de support du cadrage jusqu'à la réception.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs projet et chefs de projet ainsi que responsables techniques amenés à travailler avec la fonction achats sur des projets d'investissement ou de développement.

PRÉREQUIS
Une expérience de la fonction achats ou de la conduite de projet est nécessaire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Situer les temps forts de l'achat dans le cycle de vie du projet
- Construire une stratégie d'achat compatible avec le planning
- Répartir les rôles entre acheteur chef de projet et prescripteur
- Sécuriser les engagements fournisseurs pris pendant le projet
- Piloter les écarts de coût et de délai imputables aux fournisseurs

03 Programme détaillé

M1 Deux logiques à réconcilier

- Comprendre ce que chacun cherche à protéger
- Repérer les attentes du chef de projet et celles de l'acheteur
- Identifier les points de friction récurrents sur les projets
- Situer l'intervention des achats dans le cycle de vie du projet
- Mesurer les conséquences d'une entrée tardive des achats
- À retenir : Les marges de négociation se jouent au moment de la définition du besoin et non à la commande.

M2 Préparer l'achat dès le cadrage

- Traduire le besoin projet en stratégie d'achat
- Analyser le besoin avec les prescripteurs sans le figer trop tôt
- Découper le projet en lots réellement achetables
- Choisir entre fournisseur unique et allotissement
- Caler le calendrier de consultation sur les jalons du projet
- Atelier : Découpage en lots d'un projet apporté par le groupe et calage du calendrier d'achat.

M3 Consulter et contractualiser en mode projet

- Des engagements qui tiennent sur la durée
- Construire un cahier des charges évolutif sans ouvrir la porte aux dérives
- Intégrer les jalons de réception et les pénalités dans la consultation
- Traiter les modifications de périmètre en cours d'exécution
- Sécuriser la propriété des livrables et la réversibilité
- Cas pratique : Analyse d'une demande de modification fournisseur qui décale le planning et alourdit le coût.

M4 Piloter les fournisseurs pendant le projet

- Suivre sans se substituer au chef de projet
- Mettre en place des revues fournisseurs rythmées par les jalons
- Suivre les écarts de coût et de délai avec des indicateurs partagés
- Gérer une défaillance fournisseur en cours d'exécution
- Capitaliser les enseignements pour les projets suivants
- Mise en situation : Revue de projet avec un fournisseur en retard qui impute la responsabilité au client.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr