Les clés de la fonction achat

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : ACH - Prix 2024 : 1 370€ HT

À partir de situations très concrètes, vous découvrirez les étapes clés d'une démarche achat réussie. Vous mettrez en œuvre les principaux outils opérationnels et identifierez les indicateurs de mesure de la performance achat. Cette formation pratique vous permettra ainsi de maîtriser les meilleures techniques achats.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise

Définir le juste besoin et rédiger le cahier des charges

Identifier et sélectionner les bons fournisseurs

Maîtriser l'entretien de négociation

Connaître les clauses contractuelles essentielles

Piloter la performance

TRAVAUX PRATIQUES

Exercices pratiques et études de cas permettent une appropriation optimale des principaux outils et méthodes des achats.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2021

1) Fonction achat et compétences de l'acheteur

- Situer la fonction achat dans l'entreprise.
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité.
- Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir être.
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

Mise en situation : Découvrir les différentes dimensions de la fonction achat.

2) Étape 1 : définir et analyser le besoin

- Classer et segmenter les différents achats.
- Identifier les caractéristiques à analyser.
- Identifier les enjeux et les risques.
- Définir le juste besoin : matrice ACDE.
- Exprimer le besoin : utiliser le cahier des charges technique ou le cahier des charges fonctionnel.

Travaux pratiques : Construire un diagramme de Pareto et classer les familles de produits. Rédiger un cahier des charges technique/fonctionnel pour l'achat d'un produit courant.

3) Étape 2 : identifier et sélectionner les fournisseurs

- Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter.
- Identifier le bon fournisseur : le principe de l'entonnoir.
- Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ.
- Mettre en œuvre un sourcing efficace pour trouver de nouveaux fournisseurs.
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.

Etude de cas : Construire un questionnaire de présélection pour 2 entreprises ayant un même besoin mais des politiques achats différentes.

PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant acquérir les bases de la fonction achat et professionnaliser sa démarche achat.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage 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 stagiaire 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

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Étape 3 : consulter et analyser les offres

- Connaître le contenu d'une consultation, d'un AO.
- Bâtir les outils d'analyse des offres.
- Raisonner en coût complet.

Travaux pratiques : Établir une grille d'analyse pondérée pour l'achat d'un produit.

5) Étape 4 : négocier

- Mettre en œuvre le processus de négociation.
- Établir la matrice enjeu/pouvoir et déterminer sa stratégie.
- Fixer les objectifs et préparer ses arguments.
- Maîtriser le déroulement de l'entretien.

Travaux pratiques : Préparer une grille d'entretien.

6) Étape 5 : contractualiser

- Les caractéristiques d'un contrat d'achat.
- Les clauses essentielles à maîtriser pour couvrir les principaux risques.

Exercice : CGV ou CGA : comment choisir ?

7) Suivre et améliorer la performance

- Connaître les principaux indicateurs de mesure.
- Comprendre la notion d'amélioration continue : PDCA, plan de progrès.
- Mettre en œuvre la Charte Relations Fournisseur Responsables.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 06 févr., 03 avr., 12 juin, 17 juil., 25 sept., 13 nov.

PARIS
2025 : 30 janv., 27 mars, 05 juin, 10 juil., 18 sept., 06 nov.