

PROCESSUS D'ACHATS

PASSER D'UNE LOGIQUE D'APPROVISIONNEMENT AU PILOTAGE D'UN PROCESSUS D'ACHATS STRATÉGIQUE

DURÉE : 2 à 3 jours

Selon connaissances de base

PARTICIPANTS

- Manager, ingénieur, technicien
- Acheteur débutant ou confirmé
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Approche participative et interactive (alternance entre apports théoriques et mises en situations concrètes)
- Formation pragmatique et opérationnelle, basée sur exemples concrets et faisant appel au bon sens

NOS +

- Intervenant spécialisé dans le domaine aéronautique et spatial : 25 années d'expérience
- Intervenant auditeur certifié IRCA (ISO 9001) et IAQG (EN 9100) accompagnant des Organismes dans des démarches de certification

OBJECTIFS

- > Mettre en place et maîtriser toutes les composantes d'un processus d'achats stratégique, performant et pérenne
- > Acquérir les méthodes, outils et comportements de l'acheteur professionnel
- > Prendre en charge un portefeuille d'achats de l'analyse des dépenses jusqu'au pilotage des performances de son périmètre d'achats
- > Comprendre l'influence des achats sur la création de valeur de l'entreprise
- > Agir en acheteur responsable

PROGRAMME

Introduire la stratégie d'entreprise

- Grandes étapes de l'histoire industrielle
- Évolution des entreprises
- Stratégie d'entreprise

Positionner le processus d'achats dans une démarche de management de la qualité

- Présentation des 7 principes de management de la qualité
- Développement du 7^{ème} principe : management des relations avec les parties intéressées

Comprendre les exigences normatives du processus d'achats

- Présentation des exigences de la norme ISO 9001 (voire EN 9100) en matière de management des prestataires externes

Déployer la politique et la stratégie d'achats

- Pourquoi mettre en place une politique d'achats
- Questionnement sur le « make or buy »
- Débats et perspectives pour un choix stratégique

Comprendre les enjeux d'une politique d'achats

- Enjeux financiers
- Autres enjeux

Préciser le rôle du processus d'achats par rapport au processus d'approvisionnements

- Questionnement sur les missions complémentaires des processus d'achats et d'approvisionnements

Construire et développer le processus d'achats

- Objectifs du processus d'achats
- Acteurs du processus d'achats
- Missions du processus d'achats
- Éthique de l'acheteur
- Fiche processus des achats

TSVP...

PROCESSUS D'ACHATS

PASSER D'UNE LOGIQUE D'APPROVISIONNEMENT AU PILOTAGE D'UN PROCESSUS D'ACHATS STRATÉGIQUE

DURÉE : 2 à 3 jours
Selon connaissances de base

PARTICIPANTS

- Manager, ingénieur, technicien
- Acheteur débutant ou confirmé
- Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques
- Approvisionneur, assistant achat, aide acheteur ou gestionnaire achat accédant à la fonction d'acheteur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Approche participative et interactive (alternance entre apports théoriques et mises en situations concrètes)
- Formation pragmatique et opérationnelle, basée sur exemples concrets et faisant appel au bon sens

NOS +

- Formateur spécialisé dans le domaine aéronautique et spatial : 25 années d'expérience
- Formateur auditeur certifié IRCA (ISO 9001) et IAQG (EN 9100) accompagnant des Organismes dans des démarches de certification

PROGRAMME (SUITE)

Définir la stratégie d'achats

- Benchmarking des achats
- Différentes organisations possibles
- Analyse du marché fournisseurs
- Segmentation du portefeuille fournisseurs (analyse ABC)
- Approches stratégiques différenciées (matrices de Peter Kraljic)
- Évaluation et maîtrise des risques
- Leviers stratégiques d'achats

Réaliser le « sourcing » fournisseurs

- Évaluation des fournisseurs
- Processus de qualification
- Sélection des fournisseurs

Traiter l'appel d'offres

- Rédaction du dossier d'appel d'offres
- Analyse des offres
- Matrice d'évaluation des offres fournisseurs

Négocier

- Méthodologie de préparation d'un dossier en 6 points
- Anticipation des réactions du vendeur
- Objectifs et concessions
- Établissement d'une stratégie efficace

Etablir le contrat

- Clauses essentielles du contrat d'achats
- Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat
- Risques contractuels
- Pilotage du contrat
- Suspension ou sortie d'un contrat (obligations juridiques)
- Pénalités : avantages et inconvénients

Réaliser la veille stratégique

- Veille réglementaire
- Veille technologique
- Gestion des obsolescences

Piloter les performances

- Indicateurs et tableau de bord
- Plan d'actions
- Assurance qualité fournisseurs

Améliorer

- Mesure de la performance et de la maturité du processus d'achats
- Influence des achats sur la création de valeur de l'entreprise