

La formation en résumé

Avec les crises successives les entreprises se sont adaptées pour faire face aux évolutions du marché client, mais revoir son approche sur le marché fournisseur est primordial pour garder le contrôle de ses dépenses et rester performant et compétitif. L'acheteur doit pouvoir préserver les marges tout en répondant de façon pertinente aux besoins de ses clients internes, tout en minimisant les risques par le choix des bons fournisseurs. Pour cela il doit analyser méthodiquement les besoins afin de bien identifier les critères pertinents pour la consultation, et organiser rationnellement sa recherche fournisseurs..

Grâce à un cas fil rouge issu d'une entreprise réelle et développé tout au long de la formation, vous aurez acquis des **outils concrets et des réflexes pour organiser vos achats efficacement.**

1 435 €

(non assujetti à la TVA)
Profitez de -15% sur ce prix pendant l'offre été CCI
FORMATION !



2 jours



(14 heures)



Cas pratiques



Mise en pratique

Objectifs :

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

- Acquérir une compréhension globale de la fonction achat, des processus et des enjeux stratégiques
- Définir et analyser les besoins afin de cerner les réelles attentes des prescripteurs
- Procéder avec méthodes pour constituer le cahier des charges et lancer l'appel d'offre
- Optimiser son sourcing et sa sélection de fournisseurs grâce à des outils et critères efficaces

Participants :

- Acheteurs réguliers souhaitant confirmer ses pratiques
- Acheteurs occasionnels ou débutants, assistants ou collaborateurs souhaitant professionnaliser leurs démarches achats en entreprise

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Dates et villes

À distance -

- 05/11, 06/11

Lyon - 04 72 53 88 00

- 12/03, 13/03
- 04/06, 05/06

Le contenu

Les fondamentaux des achats : Comprendre la place et le rôle stratégique des achats dans l'entreprise

- Les achats dans l'entreprise : rôle et mission
- Les interactions avec les autres services
 - Les achats au cœur de l'entreprise
 - Les achats et la supply chain : comprendre le rôle des approvisionnements
 - Les achats dans le processus Procure to pay et la gestion des stocks
- Repérer les différentes étapes du processus achat et les acteurs concernés

Recueillir les informations et analyser le besoin

- Recueillir et connaître les informations concernant le besoin de son entreprise
 - Modalités recueil informations : chiffrées + terrain
 - Identifier la nature et les quantités biens à acheter
- Analyser le besoin de façon objective
 - Matrice A,C,D,E
 - Recueillir des informations complémentaires et les approfondir auprès des prescripteurs
 - Identifier les risques et les contraintes internes
 - Repérer les spécificités techniques et autres du besoin, périmètre, qualité.....
- Exercice de mise en application de la matrice A,C,D,E et d'analyse du besoin
- Etude de cas réel en « fil rouge »

Réaliser un cahier des charges

- Connaître les éléments clés à intégrer et identifier les caractéristiques et contraintes à respecter
- Travailler en collaboration avec les autres services
- Formaliser un cahier des charges clair et structuré, conforme aux standards
- Cadrer la relation future avec le fournisseur
- *Etude de cas réel « fil rouge » pour réaliser la structure d'un cahier des charges selon un contexte donné*

Rechercher et sélectionner efficacement des fournisseurs : le sourcing

- Analyser et connaître le marché fournisseur
- Connaître et utiliser les outils et canaux pour rechercher des fournisseurs
- Définir des critères pertinents et savoir quelle procédure adopter pour rechercher efficacement des informations sur les fournisseurs
 - Lister les critères
 - Définir quelle procédure adopter (RFI, demande d'information, Questionnaire)
- Intégrer des critères RSE pour adopter une démarche responsable
- Identifier la procédure la mieux adaptée pour diffuser le besoin : la consultation (RFP, appel d'offre)
- L'appel d'offre : comprendre son fonctionnement et ses enjeux et maîtriser son déroulement
- Comparer et sélectionner objectivement les offres fournisseurs reçues
 - Analyser et évaluer les offres reçues (avec un tableau d'analyse multicritères)
 - Savoir décomposer un coût : connaître les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
 - Identifier contraintes externes)
- Sélectionner les bons fournisseurs : élaborer un tableau de sélection, une short list
- *Etude de cas réel « fil rouge » pour organiser et réaliser une recherche fournisseur selon le contexte donné (analyses, documents, outils)*

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

