

Stage pratique de 2 jour(s)  
Réf : ACH

## Participants

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

## Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2019 : 1420€ HT

## Dates des sessions

### PARIS

21 fév. 2019, 18 avr. 2019  
06 juin 2019, 03 oct. 2019  
12 déc. 2019

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## 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.

## 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.

• A 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.

# Les clés de la fonction achat

Ce stage pratique vous permettra de maîtriser les meilleures techniques achat. A 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.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise  
Définir le juste besoin  
Rédiger les cahiers des charges technique et fonctionnel  
Mettre en œuvre un sourcing efficace  
Construire un plan de négociation et contractualiser  
Suivre la performance des résultats obtenus

### 1) Fonction achat et compétences de l'acheteur

#### 2) Etape 1 : Définir et analyser le besoin

#### 3) Etape 2 : Les fournisseurs

#### 4) Etape 3 : Consulter et analyser les offres

### 5) Etape 4 : Négocier

#### 6) Etape 5 : Contractualiser

#### 7) Suivre la performance

## Travaux pratiques

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

## 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, les enjeux et les risques auxquels il doit répondre.
- Identifier les compétences de l'acheteur dans le contexte actuel (DD, RSE...)
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat.

### Exercice

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

## 2) Etape 1 : Définir et analyser le besoin

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

### Exercice

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) Etape 2 : Les fournisseurs

- Comprendre la dynamique d'un marché avec les forces de Porter.
- Mettre en œuvre un sourcing efficace.
- Les différentes sources d'information.
- Collecter et analyser l'information : RFI, RFP, RFQ.
- Analyser et sélectionner les fournisseurs : les critères principaux.

### Exercice

Construire un questionnaire de présélection.

## 4) Etape 3 : Consulter et analyser les offres

- Préparer une grille de comparaison des offres.
- Raisonner en coût global.

### Exercice

Etablir une grille de comparaison et déterminer les critères de choix à partir d'un achat de produits ou de prestations simples.

## 5) Etape 4 : Négocier

- Préparer la négociation.
- Identifier les enjeux de la négociation.
- Déterminer les clauses à négocier.
- Fixer les objectifs.

• 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.

#### **Exercice**

*Préparer la matrice de négociation.*

### 6) Etape 5 : Contractualiser

- Les différents types de contrat et de commandes.
- Les clauses essentielles d'un contrat d'achat.

#### **Exercice**

*Rédiger les clauses essentielles d'un achat courant.*

### 7) Suivre la performance

- Mesurer les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés.
- Comprendre la notion de relations fournisseur responsables.
- Définir un plan de progrès.