

## CATM04 – Gérer une Catégorie Achat (Category Management)

### Pourquoi ?

- Quelle que soit la taille de votre entreprise (grande entreprise multi-divisions / multi-établissements, start-up ou TPE/PME mono-établissement), il est essentiel de gérer vos catégories Achat stratégiques/critiques de manière structurée et continue pour en tirer la meilleure valeur pour l'entreprise.
- Pour mettre en œuvre un processus de gestion de catégorie, il est primordial de bien comprendre la portée des pratiques contemporaines de gestion de catégories Achat et de retenir les outils les plus pertinents en regard du contexte et de la taille de l'entreprise.

### Objectifs

- Gérer une Catégorie Achat en suivant une démarche d'amélioration continue :
  - ◇ Comprendre l'intérêt d'une démarche structurée d'amélioration continue pour gérer ses catégories
  - ◇ Développer la base de données factuelle de catégorie
  - ◇ Développer la stratégie de catégorie
  - ◇ Mettre en œuvre la stratégie de catégorie
  - ◇ Mettre en œuvre le contrat relatif à la catégorie
  - ◇ Gérer le contrat et la performance des fournisseurs de la catégorie

### Pour qui ?

- Acheteur responsable d'une ou plusieurs Catégories Achat, ou d'un ou plusieurs contrats récurrents d'Achat
- Responsable Achat
- Dirigeant d'une start-up ou d'une TPE/PME amené à s'impliquer directement ou indirectement dans la gestion d'une ou plusieurs catégories d'Achat pour son entreprise

**Prérequis** : Aucun

### Les plus Académie Altaïs

- Remise aux stagiaires d'un ensemble d'outils utilisables/adaptables dès le retour en entreprise et permettant la mise en œuvre aisée d'une démarche de gestion de catégorie, de modèles de rapports de présentation/communication de gestion de catégorie/marché, d'exemples d'application
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Cadre *nature* du lieu de la formation

### Durée & Dates

- 3 jours ; Session#1 : 25, 26 & 27/06/2019 ou Session#2 : 11, 12 & 13/09/2019

### Lieu et Hébergements possibles

- Saint Nizier du Moucherotte, Porte du Vercors
- Découvrir [Site de Formation & Possibilités d'Hébergement](#)

## CATM04 – Gérer une Catégorie Achat (Category Management)

### Prix en inter-entreprises

- 1650€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)
- Déjeuner pris en commun dans un restaurant du village, prévoir environ 15-17€

### Prix en intra-entreprise

- 4 950€ HT / session (frais de déplacement formateur non compris), base d'environ 8 stagiaires au plus

### Contenu

- Comprendre l'intérêt d'une démarche structurée d'amélioration continue pour gérer ses catégories Achat
  - ◇ situer les activités de gestion de catégorie Achat dans les grandes phases d'un processus Achat stratégique d'entreprise
  - ◇ identifier la valeur associée à chacune des phases
- Développer la base de données factuelle de catégorie Achat
  - ◇ comprendre l'intérêt de constituer une base de données factuelle de la catégorie Achat
  - ◇ savoir utiliser les outils associés : analyse chiffre Achat (dépense), analyse des besoins internes, analyse de marché/fournisseur, analyse TCO, analyse enjeux/risques de catégorie
- Développer la stratégie de catégorie Achat
  - ◇ analyser les opportunités et Définir la stratégie de catégorie
  - ◇ sélectionner les bons leviers de mise en œuvre de la stratégie et Fixer les objectifs de catégorie
  - ◇ développer le plan de mise en œuvre de la stratégie (ou plan d'amélioration de la catégorie) et le(s) plan(s) de projet(s) d'Achat associé(s)
- Mettre en œuvre la stratégie de catégorie
  - ◇ appréhender les étapes critiques usuelles de gestion d'un projet d'Achat : préparer et mener la consultation, négocier, finaliser le contrat
  - ◇ identifier les points de contrôle usuels
- Mettre en œuvre le contrat relatif à la catégorie
  - ◇ appréhender les étapes de mise en œuvre du contrat : préparer, vendre et gérer le changement relatif à la mise en œuvre du contrat
  - ◇ identifier les conditions-clés à réunir pour assurer que la totalité de la valeur estimée au cours des phases précédentes se traduira en gains réels pour l'entreprise
- Gérer le contrat et la performance des fournisseurs de la catégorie
  - ◇ appréhender les étapes de gestion/suivi/revue du contrat et de gestion de relation fournisseurs
  - ◇ identifier les conditions-clés à réunir pour assurer que la performance opérationnelle du contrat et des fournisseurs de la catégorie soient effectives

## Altais Conseil

Altais Conseil est une société spécialisée dans les solutions de transformation Achat : Diagnostic Achat & Amélioration de pratiques et Processus Achat; Formations spécialisées Achat en écoles supérieures de commerce, en inter-entreprises et sur-mesure en intra entreprises; Outils & Systèmes informatiques Achat.

**Qualité des formations :** Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistré sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état) et enregistré au Datadock.

[contact@altais-conseil.com](mailto:contact@altais-conseil.com)

## A propos du Formateur



Nicolas Pudda est entrepreneur passionné d'Excellence Achat, dirigeant de la société Altaïs Conseil, consultant, formateur, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Directeurs de Commodités. Dans le cadre de projets d'Amélioration Continue Achat, il a conçu et mis en œuvre des pratiques, processus et systèmes Achat solides facilitant le quotidien d'un grand nombre d'équipes Achat réparties dans le monde. Il a conçu et mis en œuvre divers programmes de formation et de coaching couvrant les pratiques, processus et systèmes Achat, dans un contexte international et multiculturel.