

Acheteur Contemporain - Enjeux Stratégiques & Pratiques

Pourquoi ?

- La fonction Achat a un rôle stratégique : elle est désormais définitivement vue par le dirigeant moderne d'entreprise comme un levier incontournable de contribution à la création de valeur
- Couvrir une telle fonction de manière performante et professionnelle exige au minimum la maîtrise des fondamentaux Achat, c'est-à-dire la compréhension et l'acquisition des bonnes méthodes et outils nécessaires à la pratique de l'Achat

Objectifs de la formation

- Comprendre l'importance de disposer d'un processus Achat structuré
- Comprendre le rôle stratégique de la fonction Achat dans l'entreprise
- Savoir identifier les modalités d'Achat à appliquer suivant l'achat à réaliser
- Comprendre les métiers et les compétences de l'Achat
- Savoir maîtriser les prix et les coûts
- Appréhender les deux stades de la sélection Fournisseur : pré-qualification et appel d'offres
- Appréhender le pilotage de la performance Fournisseurs (SPM)

Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Cas concrets/ateliers de mise en situation traités en séance

Pour qui ?

- Personne devant intégrer un service Achat : Acheteur débutant dans la fonction
- Acheteur déjà pratiquant souhaitant mettre à jour ou élargir son périmètre de compétences
- Assistant(e) Achat expérimenté(e) souhaitant évoluer vers une fonction d'Acheteur en perfectionnant ses pratiques de l'Achat
- Toute autre personne devant réaliser des achats au sein de l'entreprise

Prérequis

- Aucun

Les plus Académie Altaïs

- Approche pédagogique privilégiant un juste équilibre entre d'une part des travaux pratiques en groupes de réflexions et d'échanges (70%) et d'autre part la formalisation des notions/thèmes/points-clés à retenir (30%).
- Parcours d'une solution de eAchat pour visualiser les étapes du processus Achat.
- Souplesse d'organisation et de déroulement : dans le cas où la formation est en distanciel, le découpage en plusieurs séances réparties sur plusieurs semaines favorise (1) une meilleure adaptation au rythme d'apprentissage individuel du stagiaire et (2) un tutorat individualisé.
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant.

Acheteur Contemporain - Enjeux Stratégiques & Pratiques

Contenu de la formation

- Comprendre l'importance de suivre un processus Achats structuré
 - ◇ Processus Achat : aspects stratégique et opérationnel
 - ◇ Étapes du processus Achat
 - ◇ Processus Achat et Démarche Qualité
- Comprendre le rôle stratégique de la fonction Achat dans l'entreprise
 - ◇ Poids de l'Achat dans l'entreprise
 - ◇ Contribution financière de l'Achat ; Fonction Achat créatrice de valeur
 - ◇ Positionnement de la fonction Achat dans l'entreprise
 - ◇ Stratégie Achat et Plan d'exploitation Achat ; Notions de Mission, Vision, Valeurs, Piliers & Objectifs
- Savoir identifier les modalités d'Achat à appliquer suivant l'achat à réaliser
 - ◇ Distinction entre Achat et Approvisionnement, Processus Approvisionnement/Transactionnel
 - ◇ Différents types d'Achat : répétitifs et non-répétitifs
 - ◇ Administration Achat : informations internes et externes
- Comprendre les métiers et les compétences de l'Achat
 - ◇ Évolution des métiers & compétences de la fonction Achat
 - ◇ Principaux métiers de la fonction Achat
 - ◇ Compétences requises par la fonction Achat
- Savoir maîtriser les prix et les coûts
 - ◇ Impact du système économique sur la fonction Achat ; Détermination du prix selon le système
 - ◇ Détermination du prix de revient
 - ◇ Structure d'un prix ; Prix d'Achat et Coût d'Achat : TCO, TVO
 - ◇ Variation de prix, Formule de révision
- Appréhender les deux stades de la sélection Fournisseur : pré-qualification et appel d'offres
 - ◇ Les deux stades de sélection : Pré-qualification fournisseur et Appel d'Offres
 - ◇ Pré-qualification fournisseur : Objectif, processus et critères-types
 - ◇ Appel d'Offres & Choix final fournisseur : Objectif, processus & critères-types, Cahier des charges fonctionnel
- Appréhender le pilotage de la performance Fournisseurs (SPM)
 - ◇ Enjeux d'un bon pilotage de la performance Fournisseurs
 - ◇ Processus de pilotage de la performance Fournisseurs
 - ◇ Critères d'évaluation de la performance Fournisseurs
 - ◇ Plan d'amélioration Fournisseurs, Innovation

Acheteur Contemporain - Enjeux Stratégiques & Pratiques

Durée, Séances, Prix

| Session | Durée | Séances | Prix (HT) |
|---|-------|--|--|
| Intra-entreprise Distanciel | 14h | <ul style="list-style-type: none"> •Formel et TD collectif + Tutorat individuel •9 séances de 0,5 à 3h suivant le cas | <ul style="list-style-type: none"> • 1750€, 1er stagiaire • 750€ par stagiaire supplémentaire |
| Intra-entreprise Présentiel sur site client | 14h | <ul style="list-style-type: none"> •Formel/théorie collectif + Travaux Dirigés •2 séances de 7h •Temps de travail entre séances | <ul style="list-style-type: none"> • 3600€, audience jusqu'à 3 stagiaires • 750€ par stagiaire supplémentaire • Frais de déplacement formateur en sus |

Dates

- Les dates sont à convenir avec l'entreprise du/des stagiaires

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 enregistrée sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes et dispose de la Certification **Qualiopi**. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

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.