

FACH00 – Maîtriser les Fondamentaux du Métier d’Acheteur

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

- 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
- Savoir segmenter son portefeuille Fournisseurs
- Appréhender les deux stades de la sélection Fournisseur : pré-qualification et appel d’offres
- Maîtriser les bases de la contractualisation pour protéger les intérêts de l’entreprise en optimisant la couverture du risque fournisseur
- Appréhender le pilotage de la performance Fournisseurs (SPM)
- Appréhender le pilotage de la satisfaction des clients internes du service Achat (CRM Achat)
- Comprendre la couverture des Solutions eAchat
- Savoir définir des indicateurs Achat pertinents

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
- Responsable qualité souhaitant comprendre les pratiques et processus achat pour ensuite épauler le responsable Achat dans la mise en place d’un processus Achat standard au sein de l’entreprise

Prérequis

- Aucun

FACH00 – Maîtriser les Fondamentaux du Métier d’Acheteur

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%)
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- L’utilisation / mise à disposition de 2 outils/platformes en ligne (SRM/SPM et CRM)
- Cadre *nature* du lieu de la formation

Durée & Dates

- 5 jours
- Session#1 : 4, 5, 11, 12, 19/06/2020

Lieu et Hébergements possibles

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

Prix en inter-entreprises

- 3000€ HT / stagiaire (repas & hébergement non compris)
- Déjeuner pris en commun dans un restaurant du village, environ 15-17€

Prix en intra-entreprise

- 8250€ HT / session (frais de déplacement formateur non compris), base d’environ 8 stagiaires au plus

FACH00 – Maîtriser les Fondamentaux du Métier d’Acheteur

Contenu

- Comprendre l’importance de suivre un processus Achats structuré
 - ◇ Processus Achat : aspects stratégique et opérationnel
 - ◇ Etapes 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
 - ◇ Evolution des métiers & compétences de la fonction Achat
 - ◇ Principaux métiers de la fonction Achat
 - ◇ Compétences requises par la fonction Achat
- Appréhender le pilotage de la satisfaction des clients internes du service Achat (CRM Achat)
 - ◇ Enjeux d’une bonne relation avec les clients internes
 - ◇ Stades d’implication des clients dans le processus Achat
 - ◇ Processus et outils de pilotage de la satisfaction clients ; Mesure et Plan d’amélioration continue
- 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

FACH00 – Maîtriser les Fondamentaux du Métier d'Acheteur

Contenu (suite)

- Savoir segmenter son portefeuille Fournisseurs
 - ◇ Objectifs et principes de la segmentation Fournisseurs
 - ◇ Identification des Fournisseurs critiques et stratégiques
 - ◇ Modèles de segmentation
- 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
 - ◇ Consultation / Appel d'Offres & Choix final fournisseur : Objectif, processus & critères-types, Cahier des charges fonctionnel
- Maîtriser les bases de la contractualisation pour protéger les intérêts de l'entreprise en optimisant la couverture du risque fournisseur
 - ◇ Contractualisation dans le processus Achat
 - ◇ Clauses essentielles d'un contrat d'Achat de prestations
 - ◇ Conditions Générales d'Achat (CGA) – Recommandations d'utilisation
 - ◇ Délit de marchandage, Travail illicite
- 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
- Comprendre la couverture des Solutions eAchat
 - ◇ Positionnement et Couverture fonctionnelles des solutions eAchat
 - ◇ Evolution du marché et tendances actuelles
 - ◇ Acquisition et mise en œuvre d'une solution eAchat
 - ◇ Exemples d'applications : eSRM et eCRM
- Savoir définir des indicateurs Achat pertinents
 - ◇ Utilité des indicateurs Achat
 - ◇ Etapes de définition des indicateurs de mesure de la performance
 - ◇ Exemples d'indicateurs ; Spécificité des indicateurs financiers : Déclaration et contrôle des gains

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 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état) et enregistré au Datadock.

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 multi-culturel.