

## Category Management

### Pourquoi ?

- Le *Category Management* est, avec la *Gestion de Projet Achat* (ou *Source To Contract*) et le *Pilotage de Contrat-Fournisseur*, l'une des 3 phases essentielles du processus Achat stratégique de toute entreprise contemporaine.
- Traiter vos catégories Achat majeures par la seule application d'un processus Achat traditionnel, aussi robuste soit-il, est clairement insuffisant.
- Mettre en œuvre une démarche stratégique et structurée de *Category Management* donne à votre processus Achat la vraie portée qu'il mérite et permet de tirer de vos catégories Achat majeures la meilleure valeur pour l'entreprise.

### Objectifs de la formation

- Comprendre les pratiques contemporaines de *Category Management* et identifier les outils de mise en œuvre associés.
- Conduire les activités stratégiques de votre démarche de *Category Management* en vous appuyant sur une méthodologie éprouvée, efficace, simple et favorisant le travail en binôme (expert Achat, expert Technique) pour optimiser la valeur attendue pour l'entreprise.

### Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Traitement complet d'une Catégorie du stagiaire

### Pour qui ?

- *Category Manager* : acheteur expérimenté responsable ou futur responsable d'une ou plusieurs catégories Achat, ou d'un ou plusieurs contrats récurrents d'Achat, souhaitant s'appuyer sur une méthodologie et un outil efficaces et simples pour gérer les activités stratégiques de sa démarche de *Category Management*.
- *Expert Technique* : Technicien/Ingénieur déjà impliqué ou souhaitant s'impliquer en binôme avec un acheteur de manière encore plus intégrée et encore plus efficace dans la gestion d'une Catégorie Achat dont il a l'expertise technique.
- Responsable Achat envisageant de mettre en œuvre au sein de son organisation une méthodologie partagée de *Category Management*.

**Prérequis** : Notion de processus Achat

### Les plus Altaïs

- Formation-Action orientée sur l'accompagnement du stagiaire dans le processus complet de *Category Management* : à l'issue de la formation, le stagiaire aura élaboré et développé la stratégie de l'une de ses propres catégories.
- Formation privilégiant la mise en application rapide et pragmatique de la méthodologie.
- Fourniture au stagiaire de l'outil support de la méthodologie proposée ; le stagiaire pourra, s'il le souhaite par la suite, également facilement adapter l'outil à ses spécificités d'entreprise.
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant.
- Souplesse d'organisation et de déroulement : dans le cas où la formation est en distanciel, le découpage en séances réparties sur plusieurs semaines favorise (1) une meilleure adaptation au rythme d'apprentissage individuel du stagiaire et (2) un tutorat individualisé plus complet.

## Category Management

### Contenu

- Introduction : Comprendre les enjeux du Category Management.
  - ◇ Situer les activités de gestion de catégorie Achat dans les grandes phases du processus Achat stratégique d'entreprise ; Identifier les activités et la valeur associées à chacune des phases.
  - ◇ Comprendre la valeur du travail d'équipe Acheteur / Expert technique pour gérer une catégorie.
- Conduire les activités de marketing Achat appliquées au Category Management pour constituer la base de données factuelle de Catégorie Achat.
  - ◇ Segmenter et analyser la dépense sur la Catégorie et les Commodités associées ; Analyser le marché relatif à la Catégorie ; Identifier et Analyser les Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités.
  - ◇ Savoir identifier et analyser les enjeux et les risques-contraintes relatifs à la Catégorie (commodité par commodité).
- Développer la stratégie de catégorie Achat.
  - ◇ Elaborer la stratégie Achat de catégorie (commodité par commodité) en s'appuyant sur le travail d'analyse préalablement réalisé.
  - ◇ Sélectionner les leviers pertinents de mise en œuvre de la stratégie et estimer sur un horizon pluriannuel la valeur / gains potentiels de catégorie, commodité par commodité.
  - ◇ Elaborer le plan de mise en œuvre de la stratégie de catégorie, commodité par commodité.

### Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Distanciel	14h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formel/théorie collectif + Tutorat individuel</li> <li>• 8 séances de 1 à 2h30 suivant le cas</li> <li>• Temps de travail individuel entre séances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1750€, 1er stagiaire</li> <li>• 750€ par stagiaire supplémentaire</li> </ul>
Intra-entreprise Présentiel sur site client	14h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formel/théorie collectif + Exercices</li> <li>• 2 séances de 7h</li> <li>• Temps de travail entre séances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3600€, audience jusqu'à 3 stagiaires</li> <li>• 750€ par stagiaire supplémentaire</li> <li>• Frais de déplacement formateur en sus</li> </ul>
Intra-entreprise Présentiel sur site Altaïs	14h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formel/théorie collectif + Exercices</li> <li>• 2 séances de 7h</li> <li>• Temps de travail entre séances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3600€, audience jusqu'à 3 stagiaires</li> <li>• 900€ par stagiaire supplémentaire</li> <li>• Vos Frais de déplacement en sus</li> </ul>

### Dates

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

### Lieu et Hébergements possibles (en cas de présentiel sur site Altaïs)

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

## 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](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 Category/Commodity Managers. 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.