



Optimiser la fonction « Achats »

Durée 4 jours

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

Contenu : « Reengineering » de la fonction et du processus achats.

Objectifs :

- Réinscrire les achats au cœur des fonctions de l'entreprise
- Identifier les leviers de réorganisation, de rentabilisation, d'efficacité opérationnelle.
- Construire les processus et les interfaces donnant performance et souplesse à la fonction.
- Gérer les achats : évaluer la performance, la rentabilité, manager une équipe achats

Passer d'une fonction marché à une fonction achat

- Replacer les achats dans l'économie générale de l'entreprise et dans ses opportunités de réduction des coûts.
- Typologie des achats, stratégie achats possibles, stratégie d'entreprise.

Organiser les achats comme une fonction de rentabilité d'entreprise

- Les objectifs de la fonction achats
- Les fonctions d'entreprise de l'activité achats
- Les missions de l'acheteur

Les leviers stratégiques des achats

- Centralisation des arbitrages achats
- Globalisation de l'achat
- Concentration des lignes d'achats
- Contraintes d'approvisionnement et stratégie d'achats

Une gestion intelligente des besoins

- Différencier la demande d'achat des besoins
- Mettre en place les outils d'évaluation des achats

Le marketing achats

- Connaître les marchés fournisseurs
- Benchmarker les principaux acteurs du marché
- Evaluer comparativement les prestations
- Bâtir un système de prospection permanente du marché
- Savoir maintenir visibilité et pression sur les marchés fournisseurs

Les outils pour savoir appréhender les marchés

- L'achat public : la procédure, les écueils à éviter, les opportunités à utiliser
- L'achat privé : contraintes et opportunités de l'appel d'offres, revue des différents moyens

Développer des outils de contrôle interne

- Mettre à plat les procédures
- Co-construire les procédures avec les différents acteurs intéressés
- Elaborer des indicateurs de contrôle pertinents
- Construire et utiliser des tableaux de bord
- Construire et utiliser des outils de reporting

Animer la fonction achats

- Le choix des compétences
- La formation des acheteurs
- L'articulation avec la demande
- Une « veille » de suivi et d'anticipation quantitative et qualitative des besoins
- L'interfaçage avec l'approvisionnement
- L'interfaçage avec les fonctions de contrôle de gestion.