



Institut Supérieur des Achats
et des Approvisionnements

FICHE PROGRAMME	
PROCESSUS ACHATS	Durée : 77 h

Objectifs : *Maîtriser l'ensemble des étapes du processus achats, de la définition du besoin à la négociation du contrat, pour tout type d'achat et en particulier pour les achats de production*
Être capable d'utiliser les outils adéquats à chaque étape pour une meilleure efficacité
Etre capable de piloter une politique achats

Pré-requis : *Analyse fonctionnelle*
Concepts et enjeux de la fonction achats
Les différents coûts

Contenu :

1) Organisation des achats

- *Place dans l'organisation générale de l'entreprise*
- *Rôle de l'acheteur en entreprise industrielle*
- *Les différents types d'achats : production, hors production, services, investissements....*
- *Les évolutions du métier : attentes des entreprises, créativité*

2) Le management stratégique des achats :

- *L'organisation des achats dans la stratégie générale de l'entreprise*
- *Le déploiement de la politique achats*
- *L'optimisation des processus*
- *Les plans de réduction des coûts*

3) Le tableau de bord achats :

- *Elaboration des indicateurs*
- *Détermination des objectifs*
- *Elaboration d'un tableau de bord pertinent*
- *Le reporting achats vers la direction*

4) Élaboration technique du besoin :

- *Le cahier des charges fonctionnel*
- *Le cahier des charges technique*
- *Utilisation du CdCT :*
 - *Faire ou faire-faire*
 - *Détermination des différents types d'achats*
 - *Données d'achats*

5) Recherche des fournisseurs :

- *Recherche de fournisseurs :*
 - *Etude du segment de marché*
 - *Utilisation des différents outils de recherche d'informations :*
- *Pré-sélection :*

- Définir les critères
 - Stratégiques
 - Techniques
 - Economiques
 - Qualité
 - Autres.....
- Définir la méthode de sélection: questionnaires...
- Résultat de la pré-sélection : établissement de la liste des entreprises ciblées pour recevoir l'appel d'offre.

6) Choix du fournisseur / appel d'offre :

- Définition et objectif d'un appel d'offre
- Elaboration de l'appel d'offre :
 - Technique
 - Paramètres
 - Contenu : données techniques, financières, logistiques, ...
- Réception des réponses
- Comparaison des réponses suivant critères pré-établis :
 - Cotation des réponses
 - Comparaison multi-critères

7) Négociation :

- Préparation : objectifs, tactique, argumentaire
- Rencontre avec les fournisseurs
- Résultats obtenus
- Décision : fournisseur(s) retenu(s) et finalisation

8) Suivi de la performance des fournisseurs :

- Les critères de suivi de la performance et la cotation
- L'accompagnement à l'amélioration de la performance
- Les règles de la délégation de contrôle

Pédagogie : Parties de 1 à 7 (inclus) : 8 journées (soit 56 h) : Alternance de cours théorique, d'exemples réels, d'exercices et d'études de cas

Partie 8 : 7 h

2 jours (soit 14h) : étude de cas reprenant les principales phases