



Pilotage de la performance achats

(durée = 1 jour)

Public ciblé :

- Acheteur junior, responsable qualité fournisseur, responsable de B.E. ou de production
- Parcours technique voire commercial
- Une connaissance des basiques des achats

Objectifs :

- Rappeler la place des achats dans l'organisation
- Formaliser une stratégie achats adaptée
- Fournir un panorama des leviers de la performance achats
- Rappeler l'efficacité d'une démarche achats structurée

Différenciation :

- Fort background industriel
- Diversité des problématiques et des commodités
- Les best practices de consultants spécialisés

Contenu :

- La position et le rôle des achats dans l'entreprise
 - Stratégique (innovation, service, etc.)
 - Opérationnel (coûts, logistique, etc.)
 - Organisation achats
- L'efficacité du processus achats
 - Définition de la stratégie achats
 - Rédaction du cahier des charges
 - Sourcing
 - Gestion de l'appel d'offre
 - Négociation et contractualisation
- Les leviers d'efficacité achats
 - Action sur le produit (CCO, co-conception avec le fournisseur sur la base d'un CdCF, etc.)
 - Action sur le marché (sourcing, spécificité des pays à bas coûts, négociation,
 - Action chez le fournisseur (niveau qualité, productivité, assistance technique