METTRE EN PLACE UNE DEMARCHE DE PERFORMANCE ACHATS

OBJECTIF GENERAL

Cette formation permet aux participants d'avoir une vision claire des stratégies et leviers d'optimisation achat. Ainsi les participants pourront développer de nouvelles compétences et mener les actions adéquates. Le but est de disposer des clés pour effectuer des achats plus performants.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer de nouvelles pratiques achats et définir des leviers d'action stratégiques
- Evaluer la maturité achats de votre structure
- Disposer d'indicateurs de performance économiques, budgétaires et RSE

ÉVALUATION

La formation s'accompagne d'une fiche d'évaluation qui intègre les aspects organisationnels, méthodologiques et pédagogiques de la formation.

La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée de la formation : 2 jours
- Lieu : présentiel ou distanciel
- Prix : 1.050€ HT / 900€ HT

(Tarifs dégressifs en fonction du nombre de participants)

-

CONTENU

De nouvelles pratiques se mettent en place et impliquent de réinventer le métier d'acheteur public, de simplifier les processus achats afin d'aller chercher de nouveaux leviers d'optimisation. Il s'agit d'assurer la cohérence relative aux besoins des services utilisateurs dans les meilleures conditions, tout en apportant de la valeur ajoutée.

- Comprendre les enjeux et attentes à l'égard de la fonction achats
  - Intégrer les exigences réglementaires de la commande publique
  - Identifier les objectifs et priorités en termes de performance achats
  - Evaluer les facteurs risques et pistes de progrès

- Etablir le diagnostic d'une stratégie achats
  - Connaître les principes et outils du marketing achats
  - Réaliser une analyse des besoins dans les segments d'achat de référence
  - Segmenter le marché fournisseurs
  - Etablir une analyse des contraintes et externes liés aux besoins du segment d'achat

- Construire la stratégie achats
  - Utiliser la matrice de KRALJIC
  - Définir des priorités
  - Elaborer sa feuille de route
  - Animer le groupe de travail

- Identifier et caractériser les leviers de performance achats
  - Maîtriser la typologie des leviers d'optimisation
  - Choisir la procédure d'achat et le mode de contractualisation adéquat
  - Adopter une démarche en coût global
  - Intégrer le cycle de vie d'un produit dans la démarche de performance RSE

- Mettre en place les stratégies achats
  - Définir le mode de gouvernance et de pilotage du plan d'action
  - Elaborer un planning
  - Modéliser le calcul de la performance économique, des gains réalisés et de l'impact des actions achats sur le budget de la structure

- Communiquer sur les succès obtenus
  - Intégrer les éléments de stratégie achats dans le tableau de bord achats
  - Mesurer et évaluer la satisfaction des besoins
  - Promouvoir le dialogue de gestion avec les services prescripteurs