



# ACH05 Mettre en œuvre et piloter un service achat performant

*De nombreux gisements de gains restent à exploiter dans les domaines des achats à condition de professionnaliser les pratiques tout au long du processus d'achat.*

## ◆ OBJECTIFS :

Concevoir et/ou mettre en œuvre une démarche et une organisation des achats maîtrisées et performantes.  
Découvrir, comprendre et maîtriser les étapes du processus achat.  
Mettre en œuvre des indicateurs de pilotage de la performance des achats et des fournisseurs pour mettre en place des plans de progrès et des actions d'amélioration.

## ◆ PERSONNES CONCERNEES:

Responsables des achats de l'entreprise

## ◆ VALIDATION :

Attestation de stage.

## ◆ DUREE :

**3 jours (21 heures)**

## ◆ ORGANISATION PEDAGOGIQUE :

Présentation des apports théoriques et exercices pratiques avec vidéo-projecteur.  
Un CD (contenant les supports pédagogiques, un livret d'exercices avec indication de solutions) sera remis à chaque stagiaire.

## Programme :

### 1) CONCEVOIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE DEMARCHE EFFICIENTE

- Identifier les enjeux Définir les stratégies
- Décider des politiques Structurer les achats

### 2) CHOISIR L'ORGANISATION DES ACHATS de L'ENTREPRISE

- La fonction achat au sein d'une entreprise ou d'un groupe industriel
  - Centralisation ou décentralisation
  - Rattachement du service d'achat
  - Entreprises organisées en MM (Material Management)
  - Organisation interne du service d'achat
  - De la prévision des ventes (DRP) à la prévision des achats (MRP)
- La fonction achat dans la grande distribution
  - Organisation des achats en Category Management
  - La centralisation des référencements L'ECR pour une réponse efficace aux clients
  - L'EDI
  - CPFR 9 étapes
  - La Gestion Partagée des Approvisionnements

### 3) OPTIMISER LE PROCESSUS D'ACQUISITION

- Maîtriser l'expression des besoins
- Rechercher et sélectionner les fournisseurs
- Elaborer le dossier de consultation des entreprises
- Procéder à l'analyse et à la comparaison des offres
- Préparer et conduire l'entretien de négociation
- Sélectionner la meilleure offre
- rédiger et notifier le contrat d'achats
- Assurer la surveillance et la gestion de l'exécution du contrat
- Procéder aux opérations de contrôles
- prononcer la réception des fournitures
- Evaluer les fournisseurs
- Traiter les litiges

### 4) ELABORER LE TABLEAU DE BORD DE PILOTAGE DES ACHATS

- La place du tableau de bord dans la stratégie achat
- Objectifs et sous objectifs
- Les mesures
- Les indicateurs de la performance (IP)
- Construire le système d'IP
- Les systèmes de pilotage ou d'aide à la décision
- Les actions et leurs résultats
- Les délais de réaction
- Les qualités essentielles des bons indicateurs
- Les règles du pilotage visuel
- Les bons tableaux de bord
- La mesure de la performance des fournisseurs (Méthode, exemples d'indicateurs, étude de cas)
- Management de la qualité aux achats et plans d'actions correctives
- Exemples d'indicateurs mesurant l'efficacité du service achats
- Comment échouer en 10 points

## Contacts :

Jean Pierre Maton  
Ingénieur Arts et Métiers  
33 (0)6 61 54 42 85  
jp.maton@wanadoo.fr

<http://www.gedia.fr/spip.php?page=accueil>  
<http://www.doyoubuzz.com/jean-pierre-maton>

