

Management des stratégies Achat



OBJECTIFS

- Construire et faire évoluer les panels Fournisseur
- Segmenter les achats en familles, visualiser et analyser son portefeuille Achat
- Prospector et identifier de nouveaux fournisseurs, étudier les caractéristiques de leur offre et participer/organiser leur sélection
- Organiser et déployer un SRM
- Piloter les stratégies segments
- Intégrer les problématiques de la délocalisation, resourcing et make or buy dans sa réflexion stratégique
- Élaborer un plan stratégique



PUBLIC

- Managers, directeurs Achat
- Toute personne souhaitant développer une collaboration innovante avec ses fournisseurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Concepts et apports théoriques
- Étude de cas et application



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

MANAGEMENT DES STRATÉGIES ACHAT

PHASES AMONT

Introduction

Élaborer la contribution du service Achat

- D'une logique insulaire à une logique intégrative
- Les enjeux de la création de valeur
- L'analyse des risques stratégiques

De la stratégie d'entreprise à la stratégie Achat

- Notion de stratégie (objet, définition, niveaux, génériques)
- Focus sur les parties prenantes (identification, intérêts en présence)
- La démarche stratégique (démarche et outils)
- Rôle du stratège et importance du choix de gouvernance
- Stratégie d'entreprise, politique Achat et stratégie Achat

De la stratégie Achat aux stratégies Achat Segment

- Plan stratégique et stratégies Achat Segment
- Objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
- Problématiques de la délocalisation, resourcing, et make or buy dans la réflexion stratégique

MANAGEMENT DES STRATÉGIES ACHAT

LES PHASES AVAL

Pilotage des panels Fournisseur

- Notion de panel Fournisseur
- Objectifs d'une politique de panels fournisseurs
- Critères de constitution
- Approches managériales

Management de la relation Fournisseur

- Fournisseur comme ressource clé et contributeur à la chaîne de valeur de l'organisation
- Objectifs et principes du SRM
 - objectifs visés et création conjointe de valeur
 - hiérarchisation des fournisseurs
 - gouvernance de la relation
 - établir et partager une stratégie commune
- Identification et sélection des fournisseurs clés

Définir et mettre en œuvre sa stratégie Segment

- Les déclinaisons tactiques des stratégies Achat
 - achat simple : simplification des processus
 - achat levier : consultation
 - achat critique : identification et sécurisation
 - achat stratégique : la relation
- Les déclinaisons opérationnelles des stratégies Achat en plans d'action
 - élaboration du plan d'action
 - mise en place et pilotage
 - les indicateurs de performance et le tableau de bord achat

Management de la relation Fournisseur

- Relation avec les fournisseurs stratégiques
- Mise en œuvre du SRM
- Pilotage de la performance fournisseur
 - la scorecard Fournisseur
 - la revue de performance Fournisseur
 - les plans de progrès Fournisseur

Étude de cas

Conclusion : les bonnes pratiques de la stratégie Achat

2023

Paris	4-5-6 + 25-26-27 janvier
Lyon	4-5-6 + 18-19-20 janvier
Douai	7-8-9 déc 2022 + 11-12-13 janv
Toulouse	4-5-6 + 25-26-27 janvier

2950 € HT

6J

BULLETIN D'INSCRIPTION

Merci d'envoyer ce bulletin par email à : inter@cdaf-formation.fr
Si vous avez des questions, n'hésitez pas à contacter le 01 43 94 70 41.

STAGE

Titre
Lieu
Dates
Prix € HT + TVA (taux en vigueur) Prix € TTC

PARTICIPANT

M Mme Nom Prénom
Fonction E-mail
Téléphone
Avez-vous des besoins spécifiques (PSH) nécessitant une adaptation de la formation : Oui Non

ENTREPRISE

Raison sociale
Adresse
Ville Code Postal
Téléphone Fax E-mail
N° Siret Code NAF
Effectif établissement Effectif France
Nombre d'acheteurs sur le site

PERSONNE RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

M Mme Nom Prénom
Fonction E-mail
Téléphone
Nom du responsable signataire (si différent) Fonction
Adresse de facturation (si différente ou OPCO)
..... Téléphone

Fait à

Cachet de l'Entreprise

Le

Signature

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaf-formation.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DE PARTICIPATION AUX STAGES INTER-ENTREPRISES

TARIFS

Les tarifs indiqués sur chaque page de notre catalogue sont des tarifs hors taxes par participant. Ils doivent être majorés du taux de TVA en vigueur à la date de l'inscription (taux actuel : 20%).

Les tarifs sont forfaitaires. Tout stage ou cycle commencé est dû dans son intégralité.

FACTURATION

La facture est émise à la fin du stage ou lorsqu'il s'agit d'un cycle, à l'issue de chaque module.

Cette facture sera accompagnée de tous les documents légaux nécessaires (attestation de présence, attestation de fin de stage).

RÈGLEMENT

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'ordre de CDAF Formation, à réception de facture, sans escompte.

Tout retard de règlement par rapport aux conditions générales de vente et aux dates d'échéance figurant sur nos factures donnera lieu de plein droit à l'application d'une pénalité s'élevant à trois fois le taux d'intérêt légal et l'application d'une indemnité forfaitaire de quarante euros pour frais de recouvrement.

Ces pénalités s'appliquent de plein droit, sans mise en demeure préalable, par la seule échéance du terme.

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au client d'effectuer toutes les démarches auprès de son organisme collecteur avant le début de la formation et d'en informer CDAF Formation au moment de l'inscription. Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à CDAF Formation avant le démarrage de la formation, celle-ci sera facturée intégralement au client.

En cas de prise en charge partielle du montant de la formation par l'OPCO, quelle qu'en soit la raison, la différence de coût sera facturée au client.

ANNULATION OU REPORT

CDAF Formation veille avec le plus grand soin à la composition des groupes afin d'assurer la meilleure qualité pédagogique. Toute annulation ou report a des répercussions sur le déroulement de la session et peut être préjudiciable aux autres participants.

Toute annulation doit être communiquée par écrit au plus tard dans les 10 jours ouvrés précédant la date du début de stage.

En cas d'annulation ou de report intervenant moins de 10 jours ouvrés avant le début du stage, le coût de la formation ou du stage reste dû à CDAF Formation. Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour garantir le bon déroulement pédagogique du stage, CDAF Formation se réserve le droit de reporter une session en avisant, au plus tard 1 semaine avant la date prévue, les participants déjà inscrits. Toutefois, afin d'éviter au maximum de devoir ajourner un stage, nous pourrions être amenés à vous proposer le maintien de la formation à effectif réduit, si les conditions pédagogiques le permettent, avec une durée et/ou un tarif différent.

DOCUMENTS LÉGAUX

Une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée par mail, elle devra nous être retournée signée et revêtue du cachet de votre entreprise.

2 semaines environ avant le début du stage, nous envoyons au signataire du bulletin d'inscription la convocation à transmettre au participant.

L'attestation de présence vous est adressée à l'issue de la formation en accompagnement de la facture.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tout litige qui ne pourrait être réglé à l'amiable sera de la compétence des Tribunaux du ressort du siège social de CDAF Formation, quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité des défendeurs.

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaformation.fr



SOUHAITEZ-VOUS PARTAGER VOS ATTENTES ?

Formation souhaitée Dates

■ LE CONTEXTE

Nom de l'entreprise :

.....

Descriptif simple de votre poste et des portefeuilles/missions Achat confié(e)s :

.....

.....

Depuis combien de temps occupez-vous un poste Achat ?

.....

Quelles formations Achat avez-vous suivies ?

.....

■ VOS OBJECTIFS

A quels objectifs opérationnels doit répondre la formation ?

.....

.....

A quoi pourra-t-on vérifier que l'action de formation a réussi ?

.....

.....

En quoi cette formation est-elle importante pour vous ?

.....

.....

Quels sont les risques à ne pas mener cette action de formation ?

.....

.....

Quelles sont vos coordonnées afin que notre intervenant puisse vous joindre si besoin ?

.....

LES CENTRES CDaf FORMATION

ÎLE DE FRANCE (SIÈGE SOCIAL)

11 avenue du Val de Fontenay
94120 Fontenay-sous-Bois
Tél. 01 43 94 70 40 Fax: 01 48 76 52 86

Ronan Hascoët Direction pédagogique
Tél. 01 43 94 70 43 rhascoet@cdaf-formation.fr
Sonia Tharcisius Coordinatrice Diplômant
Tél. 01 43 94 70 44 stharcisius@cdaf-formation.fr
Stéphanie Pasquier Inter-entreprise et parcours métiers
Tél. 01 43 94 70 41 spasquier@cdaf-formation.fr
Patricia Sandanassamy Intra-entreprise et sur-mesure
Tél. 01 43 94 70 42 psandanassamy@cdaf-formation.fr

HAUTS-DE-FRANCE

941 rue Charles Bourseul
BP 10838 - 59508 Douai Cedex
Tél. 03 27 71 24 60 - Fax: 03 27 71 24 68
Pui Kwan Simon
psimon@cdaf-formation.fr

PAYS DE LA LOIRE / BRETAGNE

CCI Nantes/Saint-Nazaire
Gavy-Océanis - BP 152
44603 Saint-Nazaire Cedex
Jean-Michel Callens Correspondant Région Ouest
Tél. 01 43 94 70 40 cdaff-info@cdaf-formation.fr

NOUVELLE AQUITAINE

Espace Nomade
39 rue du Château d'Eau
33000 Bordeaux
Tél. 01 43 94 70 40
Eric Lépine
elepine@cdaf-formation.fr



AUVERGNE - RHÔNE-ALPES PACA

66 boulevard Niels Bohr
CS 52132
69603 Villeurbanne CEDEX
Tél. 04 72 56 00 96
Fax: 04 78 37 17 60
Guillemine de Seroux
gdeseroux@cdaf-formation.fr
Nicolas Bedos
nbedos@cdaf-formation.fr

OCCITANIE

478 rue de la Découverte
CS 67624 - Mini Parc 3
31676 Labège Cedex
Tél. 01 43 94 70 40
Eric Lépine
elepine@cdaf-formation.fr



www.cdaf-formation.fr

Tél. 01 43 94 70 40

CDaf Formation - Société par Actions Simplifiée au capital de 110.000 euros - Code NAF : 8559A - N° Siret : 445 369 978 00041
RCS CRETEIL 445 369 978 - n° TVA intracommunautaire : FR 33 44 536 99 78