



Management des achats

FINALITÉ

Mettre en œuvre, dans les entreprises de services, de production ou de distribution, les processus et les outils d'une stratégie d'achats, de contrôler et optimiser son application.

PUBLIC

Titulaires de masters (M1 ou M2), diplômés d'écoles d'ingénieurs ou de commerce, de LEA.

MÉTIERS VISÉS

Acheteur industriel, acheteur secteur public, acheteur de services, acheteur produits "alimentaires", acheteur produits "santé", acheteur produits "tourisme", acheteur consommables, acheteur projet, acheteur international, consultant achat.

OBJECTIFS

Ce troisième cycle a pour objectif de former des personnes capables :

- d'identifier les problématiques du management des achats,
- d'adapter les techniques et outils de l'entreprise,
- de maîtriser l'environnement du marché,
- de piloter et analyser les écarts,
- d'optimiser le processus des achats,
- de manager des équipes.

Les cours sont dispensés par des professionnels qui apportent leur savoir et savoir-faire à travers un programme qui répond aux besoins de l'entreprise.

CONSEIL D'ORIENTATION

Bernard NINAUVE

Responsable du Msa 2

Licence ès Sciences économiques,
Ancien directeur du marketing et des achats de grandes enseignes.

Joëlle GUIRARD

IAE, ESC,
Dirigeante de l'ASAP, l'Expertise Achats.

Michelle PETITGENET

Certificat de logistique achat international (Paris Dauphine),
Expert/assesseur à la commission de conciliation et d'expertise douanière,
Directrice Import/Export - Le Printemps,
Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

Ce programme s'adresse à ceux qui veulent devenir les futurs acheteurs et responsables de groupes achats d'entreprises industrielles, commerciales ou du secteur public. Ils devront en permanence optimiser la "performance des achats" que ce soit au niveau national ou international.

PROGRAMME DES COURS

Management général

(détail p. 10)

- **Fonctionnement de l'entreprise**
- **Approche Marketing**
- **Prix - produits**
- **Finance pour Manager**
- **Management de la qualité**

L'environnement de l'acheteur

- **L'acheteur, chef de projet et leviers d'achats**
Le métier d'acheteur ;
L'acheteur projet.
- **Etudes de marché**
Les bases de données ;
Analyses quantitatives et qualitatives ;
La gestion des données ;
La confirmation des DAS.
- **Le commerce international**
Les institutions ;
La globalisation des échanges ;
Le low cost ; Les moyens de paiements à l'international.

La relation fournisseurs

- **Le droit des contrats**
Contrats achats ;
Contrats de sous-traitance ;
Contrats spéciaux ;
Droit des affaires.
- **L'appel d'offres**
La législation ;
Les modes de lancement ;
Les méthodes de choix ;
La gestion de l'offre.

Le cahier des charges et contrat cadre

Les obligations du cahier des charges ; Mise en place et contrôle ;
La « first » liste et le contrat cadre.
Les principes ;
La préparation ;
Les étapes ;
Les accords.

Ethique

Ethique et entreprise ;
Ethique des affaires.
Les contraintes de l'acheteur

La gestion des risques

Risque qualité ;
Risque de change ;
Risque commercial ;
Risque fournisseur.

La logistique

Les techniques de transport ;
Les moyens de transport ;
Les techniques de stockage ;
Les techniques de livraison.

Les douanes

Les régimes douaniers et économiques ;
Les accords ;
Les procédures ;
Les contrôles.

Les achats spécifiques

- **Achats industriels et matières premières :**
Les intervenants du marché ;
La définition du prix objectif ;
Le contrôle des produits.

Achats des consommables :

La définition des besoins ;
La budgétisation ;
Le choix des fournisseurs ;
Mesure de la consommation.

Achats des grandes enseignes

L'organisation des achats ;
Le marketing des achats ;
La gestion des achats.

La négociation

• **Achats publics**
Les marchés publics ;
Mode de passation et de réponse aux marchés ;
Les achats de consommables.

Achats de services

Analyse de marchés ;
Le mix produits prix dans les services ;
Le contrôle de la prestation.

Achats responsables

Ecoproduits ;
Achats éthiques ;
Achats équitables.

La gestion des achats

- **L'investissement**
Projet ;
Plan de financement ;
Coûts complets ;
Seuil de rentabilité.
- **Sous traitance et sourcing**
Les méthodes ;
Les nouveaux outils de sourcing ;
Les choix stratégiques ;
La sous-traitance.

Technique du commerce international

Les contraintes ;
Le calcul du prix ;
Les incoterms ;
Les assurances.

La gestion des flux

Nomenclature ;
Les prévisions de vente ;
Le lancement de production ;
La relation fournisseur.

Le management des achats

• **Le management de projet**
Le rôle du chef de projet ;
Les méthodes et outils de management ; La définition et le contrôle des objectifs.

L'analyse de la valeur

L'analyse des besoins ;
Le diagnostic de la valeur ;
L'optimisation du choix ;
Valeur et entreprise.

Les leviers achats

Coûts utiles ; Analyse de la compétitivité ; Le diagnostic ;
Les facteurs d'optimisation.

Le diagnostic fournisseurs

Création des critères de choix ;
Hiérarchisation des critères ;
Mesure de la performance fournisseur.

Les stratégies achats

Le faire ou faire faire ;
La délocalisation ;
Les filiales ;
Les partenaires.