



2  
Jours

## Elaborer une stratégie Achats

dans ACHATS - METHODES ET OUTILS D'ACHAT / Réf : ACH-OUTI-04

### Objectifs de la formation

- Identifier les enjeux d'une Stratégie Achat
- Déterminer son positionnement sur son marché
- Collaborer avec ses fournisseurs et prescripteurs

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Définir les enjeux d'une Stratégie d'Achat

- S'interroger sur le positionnement de sa société sur le marché de la famille
- Connaître et analyser son portefeuille achat
- Evaluer les risques faiblesses, forces et opportunités
- Établir ses objectifs et priorités
- Avoir une feuille de route précise à suivre

##### 2. Mettre en oeuvre une Stratégie Achats

- Les enjeux des Achats pour le donneur d'ordre et pour l'entreprise
- Analyser son segment d'achat et son marché
- Les différentes Stratégies Achat
- Plans d'actions associés aux leviers
- Déterminer les étapes et les ressources pour mettre en oeuvre sa stratégie

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Développer la Performance Achats



- Veille technologique et commerciale sur les marchés fournisseurs
- Implications des référents achats en amont des projets d'envergure
- Surveiller et gérer les vecteurs de coûts
- Impact de l'évolution de la législation sur les contrats existants

## Jour 2 - Matin

### 4. Déterminer son positionnement sur son marché

- Est- ce un segment d'achats stratégique ?
- Identifier les risques auxquels le donneur d'ordre est exposé
- Communiquer avec ses prescripteurs et identifier conjointement les actions à mettre en place

### 5. Utiliser les différents leviers achats

- Analyse des coûts, consolidation, expression du besoin, e-achats...
- Quel levier pour quelle finalité?
- Planifier les actions à mettre en place par type de levier
- Echelonner ces grandes étapes dans le temps

## Jour 2 - Après-midi

### 6. Savoir travailler avec ses fournisseurs et prescripteurs

- Comprendre l'intérêt du travail collaboratif dans l'élaboration de sa Stratégie d'Achat
- Mettre en avant les enjeux de la relation avec les prescripteurs
- Zoom sur "les clés pour vendre sa démarche" en interne

### 7. Utiliser les outils de suivi de sa Stratégie d'Achat

- Connaître les informations à suivre
- Construire son reporting de suivi
- Amender sa stratégie famille

## Pré-requis



Connaître les pratiques des achats en entreprise

## Public cible

Toute personne désirant intégrer les achats ou nouvellement nommée dans un service achat

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

### Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

