

# Formation :

## La fonction achat dans l'entreprise








Objectif général de la formation :

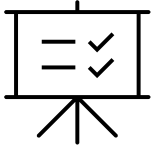


**Optimiser l'organisation de la fonction achat dans l'entreprise.**

Cette formation vous apprendra à utiliser la fonction achat comme un **levier de performance** commerciale et financière. Vous identifiez les différents **enjeux et les missions** de l'acheteur. Vous apprendrez à organiser et à classifier un portefeuille achat. Vous serez garant de **la bonne relation** avec les **fournisseurs** de l'entreprise.

### A qui s'adresse cette formation ?

 <b>Public visé</b>	Acheteurs Assistants achat	 <b>Référence</b>	FACH/01
 <b>Prérequis</b>	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation	 <b>Lieu de la formation</b>	Dans votre entreprise ou dans une salle de formation réservée par nos soins. Le lieu est précisé lors de la contractualisation
 <b>Durée</b>	2 jours (14 heures)	 <b>Rythme</b>	En continu
 <b>Modalités de formation</b>	Présentiel Distanciel	€ <b>Tarif</b>	1490 € HT



# Le contenu de la formation



## JOUR 1

**1**

### ***Comprendre le processus achat dans l'entreprise***

- Intégrer le processus des achats dans une entreprise
- Assimiler et comprendre le rôle de l'acheteur
- Appréhender la notion de supply chain management (SCM) : stratégie, tactique et opérationnel
- Comprendre les impacts financiers de la fonction achat sur les résultats opérationnels
- Définition et organisation de la fonction, les différents acteurs

**2**

### ***Identifier les besoins en achat dans l'entreprise***

- Recenser les besoins internes
- Organiser et classer les besoins
- Mettre en place une matrice achat
- Classer les fournisseurs selon le type d'achat
- Distinguer achat et approvisionnement

**3**

### ***Analyser le besoin en achat***

- Formaliser le besoin
- Mettre en place un cahier des charges
- Analyser le marché fournisseur
- Identifier les outils de prospection



## JOUR 2

4

### ***Appréhender les méthodes de consultation des fournisseurs***

- Faire une demande de prix
- Analyser les différentes offres à l'aide de grille d'évaluation
- Pondérer les critères de sélection
- Se préparer à la négociation
- Identifier les risques liés à l'achat

5

### ***Analyser un prix***

- Décomposer le prix en postes de coûts
- Identifier les postes de gains potentiels
- Intégrer la logistique dans le coût de revient
- Fixer les objectifs de réduction des coûts

6

### ***Mettre en place des contrats d'achat***

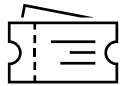
- Définition des commandes ponctuelles, commandes marché
- Savoir s'engager contractuellement sur des quantités
- Définir des plans d'approvisionnement
- Définir les clauses essentielles du contrat d'achat
- Piloter la performance achat (Kpi)



## Les objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre les enjeux commerciaux et financiers de la fonction achat
- ✓ Identifier le besoin en achat
- ✓ Mettre en place une organisation achat performante
- ✓ Optimiser les coûts d'achat
- ✓ Sécuriser la chaîne des approvisionnements
- ✓ Suivre la performance achat



## Les modalités d'accès à la formation

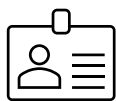
Sur notre site internet, vous accédez au formulaire de contact. Une fois renseigné, nous vous contactons et vous envoyons un formulaire d'inscription à retourner à l'adresse mail suivante :

[contact@formasupply.fr](mailto:contact@formasupply.fr)



## Délai d'accès à la formation

L'accès au programme est possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la session.



## Contact

Contact de la Direction : Karim BOUNA MADŌÏ

Mail : [karimmadoi@formasupply.fr](mailto:karimmadoi@formasupply.fr)

Téléphone : 07.68.58.25.13



## Accessibilité aux personnes en situation de certains handicaps :

Au cours de l'inscription à notre formation, nous étudierons ensemble les besoins de l'apprenant lors d'un entretien individuel avec un questionnaire à l'appui, le but étant de mettre en place des actions pour favoriser son apprentissage. Toutes les salles de formation disposent d'un accès PMR.

Délai d'accès : Merci de nous informer, au plus tôt et au plus tard 30 jours avant le démarrage de la formation.

Prise de contact du référent handicap : Karim BOUNA MADOÏ

Email : [karimmadoi@formasupply.fr](mailto:karimmadoi@formasupply.fr) - Téléphone : 07 68 58 25 13



## Encadrement et expérience du formateur :

Karim BOUNA MADOÏ dispose d'une expertise métier en négociation achats, gestion des stocks et des approvisionnements, management de la Supply Chain basée sur plus de 20 années d'expériences professionnelles dans des secteurs d'activités exigeants tels que l'automobile, l'industrie pharmaceutique ou encore le nautisme et sur des marchés à l'international. Le CV du formateur est disponible sur demande. FORMA SUPPLY garanti des formations de qualité qui reposent sur l'expérience et l'expertise des formateurs certifiés dans chacun des domaines de formation, une forte valeur ajoutée par l'apport de solutions efficaces et concrètes pour une mise en œuvre immédiate.



## Moyens pédagogiques :

- Supports théoriques et pratiques
- Présentations PowerPoint, exposés et exercices d'application
- Travaux pratiques sur solveur Excel
- Quizz en ligne et tests d'acquisition des connaissances
- Mises en situation
- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires



## Les méthodes pédagogiques

Les méthodes allient théorie et pratique et reposent sur des méthodes démonstratives, expositives et actives. FORMA SUPPLY dispose d'une ingénierie pédagogique orientée vers la transposition opérationnelle et efficace, de méthodes pédagogiques sur mesure adaptées, pour un retour sur investissement mesurable à court terme.



## Moyens permettant le suivi de l'exécution

- Travaux individuels à réaliser
- Mises en situation



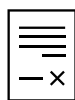
## Modalités d'évaluation des résultats

- Exercices d'auto-positionnement et partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation
- Evaluation des acquis en fin de formation



## Emargement

Chaque demi-journée de formation fera l'objet d'une signature par le stagiaire sur application ou sur feuille d'emargement attestant de sa présence à la formation.



## Sanction

- Un certificat de formation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation

Un questionnaire de satisfaction lui sera également adressé