



## Comprendre les enjeux de la fonction Achats

### OBJECTIFS

- Identifier le rôle de l'acheteur.
- Détecter les sources de gains.

### CONTENU

- **Missions de la fonction Achats**
  - ✓ Quel est le rôle d'un Acheteur et d'un Approvisionneur
  - ✓ Les achats source de progrès et de compétitivité
  - ✓ Les relations achats / clients internes
  - ✓ Un acheteur n'est pas obligatoirement un technicien – définition de fonction
  - ✓ Création du cahier des charges / identification du besoin
- **Quand et comment les achats doivent-ils intervenir ?**
  - ✓ Quand se déterminent les coûts ?
  - ✓ Quand est-il trop tard pour négocier ?
- **Les outils à mettre en place**
  - ✓ Recensement des achats
  - ✓ Tri par famille et sous famille
  - ✓ Identification des enjeux et objectifs par famille
  - ✓ Organisation et globalisation des besoins
  - ✓ Identification des fournisseurs potentiels – création de portefeuille fournisseurs - consultation
  - ✓ Informatisation : fiche article / fiche fournisseur / tarif / base de données





## Comprendre les enjeux de la fonction Achats

- **Identifications des objectifs de progrès**
  - ✓ Poids des achats dans le compte de résultat
  - ✓ Impact des approvisionnements sur la trésorerie
  - ✓ Impact des prix sur la compétitivité
  - ✓ Impact des délais sur la compétitivité
  - ✓ Impact des délais de paiement fournisseurs sur la trésorerie
  - ✓ Impact des coûts de non qualité
  
- **Mise en place d'un tableau de bord**
  - ✓ La mesure des gains sur les prix / les prix objectifs ou standards
  - ✓ L'évolution des niveaux de stocks
  - ✓ Taux de marge brute
  - ✓ Les autres indicateurs : délais, qualité...
  
- **Les consultations et les négociations**
  - ✓ L'expression du besoin, le cahier des charges
  - ✓ Les critères de choix
  - ✓ Les prix et les coûts
  - ✓ Les objectifs visés
  
- **La formalisation des contrats**
  - ✓ La formalisation du contrat
  - ✓ Transfert de propriété – transfert de risque
  - ✓ Les incoterms
  - ✓ Suivi de la commande – délai de livraison
  - ✓ La réception





## Comprendre les enjeux de la fonction Achats

- La sous-traitance / outsourcing
- Les achats et la qualité
- Informatisation et Internet

### PÉDAGOGIE

- Apport illustré de cas réels et mises en situation

### PUBLIC

- Commercial, acheteur

### DURÉE

- 1 + 1 jour

### CALENDRIER

- Nous consulter

### BUDGET PAR PERSONNE

- 780 € HT (Déjeuners inclus)

**RÉF : V6**



CHAMBRE DE  
COMMERCE ET  
D'INDUSTRIE  
DE LA MAYENNE

**Nous  
contacter**

Tél. : 02 43 91 47 47

**Centre de Formation**

www.formation.mayenne.cci.fr  
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN