

FORMATION
METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE D'ACHAT COHERENTE AVEC LA
POLITIQUE ACHAT DANS UN ENVIRONNEMENT D'ACHATS PUBLICS

Code : STRAT PU

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Responsable achats
Acheteurs

Prérequis :

Maitrise des achats publics
Quelques années d'expérience dans les achats.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les notions de politique des achats, de stratégie. Savoir identifier les leviers stratégiques et les mettre en œuvre.

Méthodes pédagogiques :

Alternance entre :

Méthode Accelerated Learning ®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.

et

Méthode Didactique présentielle

Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue.

Le support est donné en début de formation.

Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

Support(s) remis :

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Temps n° 1 : «Quelques définitions »

Objectif du temps n°1 : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris les différences entre politiques achats/ Stratégies achats/Plans d'actions et sauront relier ces notions à leur environnement professionnel.

Temps didactique

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- Politique / stratégie/ Plan d'actions

Temps n° 2 : «la politique achats »

Objectif du temps n° : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris comment s'articule une politique achats dans le cadre de la politique de l'organisme dans lequel ils opèrent.

Cas pratique : Analyse d'une politique achats (par défaut : celle de l'état)

Méthode du cas pratique : les stagiaires identifient et rédigent une politique achats en cohérence avec la politique générale de l'organisme (par défaut de l'Etat), ou en vérifient la cohérence.

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- Les éléments d'une politique achats

fin du jour 1 et début du jour 2 :

Temps n° 3 : « les leviers habituels d'une stratégie achats »

Objectif du temps n° : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront acquis la compréhension des leviers qui sont utilisés pour mettre en œuvre une politique achat.

Temps didactique

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- la notion de segment
- la notion de famille
- les politiques différenciées par segment
- les méthodes ABC,
- les méthodes SWOT
- la matrice de KRAJIC
- Présentation exhaustive des différents leviers possibles
 - leviers d'achat, leviers d'organisation, leviers d'approvisionnement..

- les leviers adaptés aux politiques (massification allotissement réduction des coûts d'approvisionnement, innovation, partenariat long terme)

Temps n° 4 : « choisir les leviers appropriés »

Objectif du temps n°4 : A l'issue de ce temps, les stagiaires sauront, parmi la liste des leviers vu précédemment, choisir les leviers appropriés d'un ou plusieurs segments d'achat

Cas pratique : les leviers adaptés à plusieurs segments.

Méthode du cas pratique : travail en petits groupes. Chaque petit groupe dispose d'une politique achat et choisit et met en œuvre une stratégie adaptée à cette politique achat en incorporant les leviers vus au temps didactique précédent.

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- présentation d'une stratégie : comment choisir les bons leviers ?

Temps n° 5 : « Mesurer l'efficacité de la stratégie »

Objectif du temps n° 5: A l'issue de ce temps, les stagiaires auront compris comment on met en œuvre une mesure adaptée de l'efficacité de stratégie.

Cas pratique : le cas RATP.

Temps didactique

Méthode du cas pratique : les stagiaires étudient la méthodologie mise en œuvre par la RATP pour vérifier que la stratégie mise en œuvre est efficace et efficiente.

Temps n° 6 : « de la stratégie au plan d'action »

Objectif du temps n° : A l'issue de ce temps, les stagiaires auront des pistes pour mettre en œuvre la stratégie sous forme de plans d'action : qui fait quoi pour Caen.

Temps didactique

Explications théoriques associées et résumés fournis :

- la roue de deming
- les plans d'action : les identifier et les suivre

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra (chez vous) :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite sur le site) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Voir le site. Si elle n'est pas inscrite, vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficiez des **3 avantages « first customer »** : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

CFPA
Inscrit au catalogue de la Ville de Paris
Voir directement avec ces organismes.