

FORMATION TABLEAUX DE BORD ACHATS DANS LA SPHERE PUBLIQUE
--

Code : TBHA PU

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteurs
Responsables méthodes achats
Acheteurs publics

Prérequis :

Aucun.

Objectifs pédagogiques :

Définir la performance achat et mesurer son impact sur la marge opérationnelle.
Identifier et choisir les indicateurs les plus pertinents.
Mettre en place ses tableaux de bord de mesure des performances.
Performance économique : les gains
Performance qualitative : les leviers et les indicateurs de résultat
En assurer le suivi et l'évolution.

Méthodes pédagogiques :

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
Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Jour 1

Accueil, Introduction, Tour de table.

Généralités sur les tableaux de bord.

Définir la performance du processus achat

Sélectionner et évaluer les indicateurs
« processus, programmes, objectifs et cibles » de l'ISO 9001 : impacts sur les tableaux de bord.

Les indicateurs d'efficacité économique ou comment mesurer les gains selon les types

- Méthode CDAF, Méthode SAE
- Cas pratique : mesurer la performance achats sur 12 exemples en groupe qui reprennent tous les cas « tordus ».

Les indicateurs de satisfaction des besoins de l'entreprise

- Les indicateurs les plus fréquents : délai Qualité,
- PPM : avantages et inconvénients des différentes techniques

Cas pratique : PPM en batch ou PPM à l'unité ? impact et inconvénients face à plusieurs scénarii.

Indicateurs spécifiques des achats publics :

Qualité
Performance
Délais

Jour 2

Les indicateurs avancés de la mise en œuvre des leviers achats liés à la stratégie de l'organisation

- Les 20 sous -processus à mesurer
- La notion de segment
- La mise en place de la mesure
- Mise en pratique : le Cas CU : quels valeurs d'indicateur
- Le cas RATP : comment animer l'ensemble.

Nouveau ! les indicateurs RSE achats responsables (uniquement sur demande préétablie au tour de table)

Mise en œuvre
Le cas Nestlé.

Construire son projet tableau de bord.

Déterminer les utilisateurs du tableau de bord pour en définir le contenu et la forme
Définir les critères de performance des indicateurs mis en place

Piloter le projet de mise en place des tableaux de bord

Assurer la pérennité et la fiabilité des indicateurs

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 :

SGS
COMUNDI
IGPDE
CFPA
Inscrit au catalogue de l'UCANSS
Voir directement avec ces organismes.