



Formation - Instauration des tableaux de bord de maîtrise des achats (4 jours)

<p>Formation-action de 4 jours + 90 jours d'assistance à distance</p> <p><u>Paris 2017</u> 12-14 juin / 12-14 septembre Bilan –15 juin / 15 septembre</p> <p style="text-align: right;">3 400 € HT</p> <p style="text-align: right;">En résidentiel 4 300 € HT</p>	<p>Coaching individuel 1 100 € HT (4 heures)</p> <p>Formation en Intra Équipe restreinte 2 500 € HT / jour</p>
---	---

OBJECTIFS

- ☞ Évaluer les pratiques et ajuster les exigences d'achat
- ☞ Établir les indicateurs pertinents et concevoir les tableaux de bord d'aide à la décision et de reporting achats
- ☞ Mesurer l'efficacité des plans d'actions et adapter la stratégie d'achat
- ☞ Traduire la logique traditionnelle de réduction de coûts en logique organisationnelle de création de valeur
- ☞ Organiser le reporting des achats et accélérer la prise de décision

PUBLIC

Directeurs et responsables des achats, chargés de mission, acheteurs confirmés

Formation - Instaurer des tableaux de bord de maîtrise des achats (suite)

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

Évaluer et optimiser l'organisation des achats (j1)

- Processus clés, missions et responsabilités des acteurs
- Cartographie des achats et interfaces organisationnelles
- Arbres des objectifs, des risques et des contraintes
- Diagnostic systémique et bilan des pratiques
- Revue des documents de travail
- Apports des référentiels normatifs
- Modèle de prévention et de pilotage
- Gestion des prioritaires et cycle d'amélioration continue
- Évaluation des champs d'optimisation
- Revue de la stratégie d'achat

Atelier – Pratique de la méthode MQP (Management par la Qualité Perçue) pour optimiser les coûts d'achat, en maîtriser les risques et gérer les priorités et les imprévus, négocier les tâches et les responsabilités en fonction des objectifs de performance fixés

Traduire la politique d'achat en enjeux quantitatifs (j2-j3)

Méthode de construction d'indicateurs : une démarche en amont et en aval

- Préciser les objectifs atteignables et définir les champs de mesure
- Identifier les variables et choisir les paramètres mesurables
- Concevoir les indicateurs et en évaluer la pertinence
- Affiner et faire valider le choix des indicateurs : approches systémique, descendante et ascendante
- Opter pour une typologie adaptée : taux, ratio, ratio composite, indice, mérite-démérite
- Exemples de familles d'indicateurs : unilatéraux et bilatéraux, stratégiques et de pilotage, qualité et de performance
- Préciser les principes de conception, de production, d'exploitation et de survie
- Fixer les caractéristiques, le choix de périodicité et les critères d'évaluation des indicateurs

Formation - Instauration des tableaux de bord de maîtrise des achats (suite)

Tableau de bord : outil de synthèse et d'aide à la décision

- Valider les orientations
- Élaborer les cartes stratégiques ciblées
- Classifier les indicateurs et concevoir les tableaux de bord cohérents
- Organiser l'articulation entre tableaux de bord et les visualiser
- Exemples de tableaux de bord percutants
- Préparer le reporting et réactiver la prise de décision
- Communiquer les résultats
- Faire vivre le système : clés d'une exploitation efficace
- Intégrer le système de mesures au système d'information : apports des solutions techniques

Ateliers

- **Élaborer des cartes stratégiques (Balanced Score card) suivies d'un système de pilotage et de maîtrise des achats orienté :**
 - **Évaluation et suivi des fournisseurs**
 - **Efficacité des achats (Reporting pour la Direction Générale)**
 - **Adéquation des moyens**
 - **Économies d'échelle réalisées**

Optimiser le système de mesure des performances achats (j4)

Après avoir acquis la méthodologie et l'avoir pratiquée sur multiple études de cas, cette journée sera l'occasion de présenter sa première version du système de pilotage des achats. Chaque participant va convaincre pendant 30' du bien fondé de son système de mesures en se basant sur ses cartes stratégiques.

L'accompagnement sur mesure permettra ensuite de transformer les besoins précis de chacun en tableaux de bord cohérents et spécifiques au contexte de chaque entreprise alors que l'échange contribuera à l'enrichissement et l'optimisation de l'ensemble.