

Formation Stratégie Achat : Mettre en place une stratégie achat efficace



Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain - 2025

La formation en résumé

Dans le contexte de pression sur les approvisionnements, sur les prix et le durcissement des conditions commerciales avec les fournisseurs, que nous connaissons, il est primordial de maîtriser ses achats. Une stratégie achats bien définie contribue à réduire les coûts, à améliorer la qualité des produits et services, et à renforcer la relation avec les fournisseurs.

Que ce soit pour répondre aux besoins internes de son entreprise mais aussi pour rester compétitif, cette formation vous donnera les clés pour structurer vos actions et faire de vos choix d'achats un moteur de performance durable pour l'entreprise

Objectifs :

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

- Analyser efficacement le contexte et son portefeuille d'achats pour prioriser ses actions
- Élaborer et construire une stratégie d'achats alignée sur les objectifs de l'entreprise tout en optimisant les coûts, et la mettre en valeur
- Mesurer et suivre l'efficacité de sa stratégie d'achats avec des indicateurs pertinents

Participants :

- Acheteurs occasionnels ou confirmés souhaitant confronter ou optimiser sa stratégie achat

Prérequis :

- Etre en charge des achats

Le contenu

L'intérêt de mettre en place une stratégie achat

- Analyser la situation pour mieux connaître le contexte interne (contraintes, ressources, attentes....) et l'environnement externe (marché fournisseur, relations fournisseurs...)
- Acquérir une vision globale de la Supply-Chain
- *Cas fil rouge d'analyse d'un marché fournisseur*

Définir la stratégie la mieux adaptée : outils et méthodes

- Analyser cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)
- *Travaux pratiques d'utilisation des outils d'analyse du portefeuille et création d'une cartographie à partir de données*
- Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)
- Définir une politique achats selon la stratégie de l'entreprise et les contraintes externes
- Intégrer les exigences opérationnelles en matière de RSE
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples
- *Cas fil rouge sur l'analyse du portefeuille pour définir les stratégies d'achats*

Tirer profit des outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour élaborer sa stratégie achat

- Analyser les données et le portefeuille achat
- Aider à la prise de décision

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



(14 heures)



Mise en pratique



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/03, 28/03
- 19/06, 20/06
- 17/11, 18/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Mettre en place sa stratégie Achats et mesurer ses performances de sa stratégie achats

- Identifier ses priorités
- Elaborer un plan d'action
- Définir des KPI pertinents pour suivre ses actions
- *Exercice : déterminer les critères pour évaluer la performance de son service et de ses actions*
- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Développer la collaboration inter-service
- Communiquer en interne sur ses actions et ses résultats
- *Cas fil rouge et mises en situation réelle pour définir les actions à mener et la mise en place du plan*

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

