

LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ACHATS :

Pour maîtriser les nouveaux enjeux de la fonction Achats et en faire un facteur de création de valeur au sein de l'organisation



6^e ÉDITION, 17-18 MARS ET 29-30 MARS 2011

www.uclouvain.be/formation-continue-achats
www.abcal.org/fr/formation/achats

La façon d'avoir abordé le sujet des achats sous un angle stratégique est formidable car cela met en perspective cette fonction au sein de l'organisation et au sein de la Supply Chain. L'acte d'achat s'en trouve enrichi et aussi valorisé en tant qu'opération stratégique pour l'entreprise. La formation encourage à prendre du recul, percevoir correctement les réels enjeux, se remettre en question avec pour résultat la maximisation de la valeur ajoutée du travail de l'acheteur.

Hugues Ronsse, Supply Chain Planning Manager,
IBA Technology Group



Contexte

Pour répondre aux exigences professionnelles d'une fonction qui connaît de fortes évolutions :

- internationalisation des achats,
- développement de systèmes d'information appliqués aux achats,
- impact des nouvelles technologies sur les achats,
- adaptation de la démarche et des outils du marketing aux achats,
- transformation des relations clients/fournisseurs vers une logique d'échanges collaboratifs,
- évolution du positionnement de la fonction Achats au sein de l'organisation.

La fonction achat : un facteur-clé c

Pédagogie

Afin d'ancrer la formation dans la réalité professionnelle et de susciter une confrontation de points de vue entre participants, enseignants et professionnels de haut niveau, l'animation de ce séminaire se fonde sur un mix dynamique de présentation de concepts, de méthodes et d'outils systématiquement illustrés par des exemples d'entreprises et des études de cas. La réflexion Achats sera également enrichie par la diversité des profils des participants.

Public

Les secteurs d'activité visés relèvent tout autant de la distribution que de l'industrie ou encore des services privés ou publics. Les fonctions concernées sont celles de Directeur des achats dans une PME et de Responsable de segments d'achats (leadbuyer) dans une grande entreprise.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant aura acquis les compétences suivantes :

- maîtriser le rôle de la fonction Achats dans le processus de création de valeur de l'entreprise, tant d'un point de vue financier que en tant que contribution à l'avantage concurrentiel de l'entreprise ;
- élaborer et déployer une stratégie Achats : motiver le choix make or buy, définir le portefeuille Achats, réaliser une segmentation du portefeuille Achats, manager une base de fournisseurs ;
- traduire la stratégie Achats en termes d'organisation et de procédures, choisir les solutions « e-purchasing » et « e-procurement » adaptées ;
- mesurer et piloter la performance Achats.



L'équipe de formation

- **Régis Coeurderoy**, Ph.D. HEC-Paris. Professeur et Directeur du Centre de Recherche en Changement, Innovation et Stratégie (CRECIS), Louvain School of Management, UCL, Responsable académique du programme.
- **Natacha Tréhan**, Maître de Conférences à l'Institut d'administration des entreprises de Grenoble, Université Pierre Mendès France. Directeur du DESMA, Master de Management Stratégique des Achats.

de la performance de l'entreprise

Programme

Une formation de 4 jours articulée autour de 6 thématiques :

- | | |
|--|--|
| 1. Rôle de la fonction Achats dans la stratégie de l'entreprise | <ul style="list-style-type: none">a. Création de valeur et rôle de la fonction Achats au sein de l'organisationb. Détection des sources de valeur dans la relation client-fournisseurc. Co-crédation des sources de valeur stratégique |
| 2. Politique d'impartition | <ul style="list-style-type: none">a. Externalisation et partenariatb. Les décisions Make or Buy : enjeux stratégiques, enjeux économiques et financiers, enjeux légaux et sociaux |
| 3. Implémentation d'une stratégie Achats | <ul style="list-style-type: none">a. Segmentation des Achats et définition d'une stratégie par « commodity »b. Construction d'un panel fournisseurs : segmentation des marchés fournisseurs, analyse des investissements spécifiques requis, sélection des fournisseurs « Best in Class », étude des facteurs d'attractivité fournisseursc. Management d'un panel fournisseur : rationalisation de panel, management du risque fournisseur, management des fournisseurs en phase de conception |
| 4. Le choix d'une organisation Achats adéquate | <ul style="list-style-type: none">a. Typologies d'organisations Achatsb. Modes de financement des organisations Achatsc. De nouveaux rôles pour les acheteurs |
| 5. Les outils « e » d'optimisation du processus Achat-appvisionnement | <ul style="list-style-type: none">a. Présentation des différentes solutions : du « e-purchasing » au « e-procurement »b. Avantages et inconvénients des outils en fonction de son organisation et de sa stratégie Achatsc. Modèles économiques et retour sur investissement des outils |
| 6. La mesure de la performance Achats | <ul style="list-style-type: none">a. La construction d'un tableau de bord Achats : concepts fondamentauxb. La détermination des indicateurs et la mise en place des référentielsc. Vers un tableau de bord prospectif : le <i>Balanced Scorecard</i> |

En pratique

Calendrier

- Le programme se déroulera les jeudi 17 et vendredi 18 mars 2011 et les mardi 29 et mercredi 30 mars 2011
Des facilités hôtelières seront proposées pour les participants qui souhaiteraient loger sur place.

Langue du programme

- Le programme se donnera en français, à Louvain-la-Neuve.

Droits d'inscription

Les droits d'inscription sont de 2200 D pour les participants qui s'inscrivent avant le 31 janvier 2011 et 2400 D pour une inscription après cette date. Ces prix incluent les sessions de formation, le matériel pédagogique, les lunchs et les pauses café.

En cas de désistement, une indemnité sera réclamée :

- plus 15 jours ouvrables avant la date du cours : 20% du prix de l'inscription
- entre 5 et 15 jours ouvrables avant la date du cours : 50% du prix de l'inscription
- moins de 5 jours ouvrables avant la date du cours : le montant du cours

Le programme est agréé dans le cadre du dispositif des chèques formation de la Région wallonne.

Inscriptions

La formation est ouverte aux porteurs d'un diplôme de l'enseignement universitaire ou supérieur. Une expérience probante dans l'achat et la gestion des portefeuilles Achats est requise. Afin de garantir la cohérence du groupe, les responsables académiques du programme se chargent d'examiner les demandes d'inscription. Date limite d'inscription : le 3 mars 2011. Le nombre de participants est limité à 20. Les organisateurs se réservent le droit d'annuler la formation si le nombre de participants est insuffisant.

Le formulaire d'inscription est disponible en ligne :
www.uclouvain.be/formation-continue-achats

Date limite d'inscription : **3 mars 2011**.
Le nombre de participants est limité à 20.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler la formation si le nombre de participants est insuffisant.

En savoir plus

www.uclouvain.be/formation-continue-achats
ou www.abcal.org/fr/formation/achats

Formation-achat@uclouvain.be
Tél. (32) 10 47 92 76

