



CPFI

Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Pratique des Achats Industriels

Lien : <https://cpfi-formation.com/formation/pratique-des-achats-industriels>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
PRS18

 CATÉGORIE
Pilotage de la Production

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Appréhender la place de la fonction Achats dans l'entreprise
- ✓ Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats
- ✓ Structurer et mettre en oeuvre sa démarche achats

POUR QUI ?

- ✓ Toutes personnes amenées à réaliser des achats dans sa fonction, régulièrement ou occasionnellement



Programme détaillé

1 / La place de la fonction Achats dans l'entreprise

- La valeur ajoutée des achats
- La place et le rôle des achats dans l'entreprise
- Les différentes typologies d'achats
- Politique achats et politique d'entreprise
- Stratégies et plan d'action
- Achats et législation
- Spécificités des achats de sous traitance
- Typologie d'achats en maintenance
- Les principales missions d'un acheteur

2 / Les besoins de l'entreprise

- L'identification et l'analyse des besoins : segmentation du portefeuille, lecture ABC des achats
- Etudier le besoin du client interne : matrice ACDE
- Les moyens de mise en œuvre de la démarche Achats : mise en concurrence, globalisation, expression fonctionnelle du besoin, e-achat, décomposition des prix
- L'élaboration du plan d'action de l'acheteur : la démarche Achats

3 / Le processus achat

- Le traitement des demandes d'achats
- Les différents types de cahiers des charges
- La gestion des appels d'offres : méthodologie de consultation, de dépouillement

- La constitution de la short list et le choix du fournisseur

4 / La politique achats

- La priorisation avec l'analyse ABC
- Les stratégies achats segments : matrice de Kraljic
- Les stratégies des fournisseurs : matrice BCG et cycle de vie
- La matrice de décision

5 / La connaissance des marchés fournisseurs

- Les forces de Porter
- Sourcing : processus, outils et veille

6 / La sélection et la qualification des nouveaux fournisseurs RFI

- RFP la consultation : le processus de sélection
- La RFQ l'appel d'offre
- La comparaison des offres, multicritères et pondérée
- L'e-procurement

7 / Analyse des coûts

- Décomposition des coûts et notions de coût global
- Formule de révision des prix

8 / Les points clés de la négociation d'achats

- La préparation de la négociation
- Le déroulement de la négociation
- La conclusion

9 / Evaluation de la performance Achats

- Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur
- Le tableau de bord achats
- La notion d'amélioration continue : le PDCA

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 28 au 30 Oct. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@cpfi-formation.com

 **Web** : <https://www.cpfi-formation.com>