

# ACHAT – LOGISTIQUE – MARCHÉS PUBLICS : POLITIQUE D'ACHAT : METTRE EN ŒUVRE UNE POLITIQUE D'ACHAT EFFICACE

## LES OBJECTIFS

- Prendre conscience de l'importance des achats
- Expliciter les pratiques actuelles, leurs points forts et leurs points faibles
- Sensibiliser chaque participant aux enjeux et aux mécanismes mis en jeu dans la négociation
- S'approprier et mettre en œuvre des méthodes d'achat professionnelles
- Mettre en œuvre ces méthodes sur des exemples tirés de situations réelles et actuelles

## PUBLIC

- Responsables achats
- Acheteurs
- Aides-acheteurs et Approvisionneurs

## LES PLUS

- Formatrice consultante experte en achat et supply chain

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ LES FONDAMENTAUX DE LA POLITIQUE D'ACHAT : COMPRENDRE LA FONCTION « ACHAT »

- Mission, Politique, Processus, Organisation
- Identifier l'acheteur et son environnement
- Déclinaison de la politique générale
- Définir la politique d'achat, le budget et les objectifs
- Faire une analyse ABC et l'état des lieux

### ➤ SAVOIR DÉFINIR LA STRUCTURE DES COÛTS D'ACHAT

- Définir la structure des coûts pour un achat
- Mesurer le prix de revient et le coût d'achat

### ➤ FINALISER LE PROCESSUS D'ACHAT : QUID DES BONNES PRATIQUES

- Savoir maîtriser la demande d'achat, la consultation, la négociation, la commande, la réception, le paiement
- Être en mesure d'analyser le produit acheté
- Sa définition
- Réaliser des contrats, connaître les obligations, savoir résoudre les litiges

### ➤ COMPRENDRE LES OUTILS DE L'ACHETEUR

- Savoir comment déterminer les prix objectifs
- Apprendre à réaliser l'évaluation des fournisseurs
- Les préparations de consultations
- Le dépouillement des offres
- Identifier les fausses remises

### ➤ SAVOIR DÉFINIR ET REPÉRER UN « ACHETEUR » EFFICACE :

- Distinguer les styles d'acheteurs/vendeurs
- La négociation Achats
- Maîtriser les techniques de négociation
- Les engagements

### ➤ APPRÉHENDER LES ASPECTS JURIDIQUES ET CONTRACTUELS DES ACHATS

- Appréhender la notion de contrats, visualiser les principales clauses
- Intégrer les principaux types de commande

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

**Durée : 2 jours**  
**Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.**  
**Lieu : Nous consulter**  
**Date : Nous consulter**

## Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

## Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

## Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

## Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

## Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_