



Métiers des achats

Mettre en place un plan de réduction des coûts

3 jours (21h00) | 9 4,6/5 | DCACH-PAREDCT | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Achats > Métiers des achats

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

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

- Analyser les impacts des achats sur la finance
- Identifier les grands enjeux de la fonction achat
- Evaluer les performances achats et comprendre leurs impacts
- Appliquer les fondements des contrats juridiques et financiers
- Concevoir un plan de réduction des coûts en mettant les achats au centre du processus
- Identifier les leviers achats pour atteindre les objectifs du plan
- Optimiser le pilotage du plan en mesurant les gains réalisés, les économies évitées et les autres bénéfices
- Evaluer l'efficacité du plan en mesurant le potentiel d'économies
- Mettre en place un processus de pilotage basé sur le cycle PDCA pour assurer la continuité du plan
- Définir le projet et le cadre du plan de réduction des coûts pour une intégration efficace dans l'organisation.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Maîtriser le processus achat. Il est recommandé d'avoir des notions de conduite du changement et du Leadership.

Public concerné

Direction achats et responsables des achats.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Les impacts des achats sur la finance

- Les grands enjeux de la fonction achat
- Les performances achats : les impacts
- Les fondements des contrats juridiques et financiers

Bâtir un plan de réduction des coûts

- Les grands objectifs du plan : mettre les achats au centre du process
- Identifier les leviers achats

Le pilotage du plan

- Les quatre composantes des gains : saving, évités, annexes et autres
- Les principes de mesure d'économies achats

La mise en oeuvre et l'intégration d'un plan de réduction des coûts dans l'organisation

- Définir le projet et le cadre du plan
- Mesurer le potentiel d'économies
- Mettre en place le pilotage : PDCA - Assurer la continuité du plan

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Autodiagnostic
- Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires
- Exercices d'entraînement
- Réaliser une mesure des impacts de l'application des choix stratégiques sur les achats
- Création du tableau de bord d'un plan de réduction de coût
- Identifier les parties prenantes d'un plan de réduction de coût et décliner un plan de communication adapté
- Jeux de rôle : différentes mises en situation
- Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation
- Brainstorming en sous-groupe
- Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique
- Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.