



Meilleures Pratiques Achats

Découvrez les meilleures pratiques d'achat pour optimiser vos achats et renforcer votre position sur le marché.

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL12

CATÉGORIE
Management achat

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre l'enjeu de la fonction achat dans l'entreprise
- ✓ Repérer les étapes clés en achat
- ✓ Tirer parti des meilleures pratiques et outils achats
- ✓ Gérer les relations avec les différents interlocuteurs
- ✓ Anticiper et gérer les risques à l'achat

POUR QUI ?

- ✓ Acheteur
- ✓ Négociateur d'achats ou d'affaires
- ✓ Responsable d'achats



☰ Programme détaillé

1/ Fonction achat et compétences de l'acheteur

- La place et le rôle des achats dans l'entreprise
- Découvrir la mission des achats et les impacts sur la rentabilité
- Comprendre le rôle de l'acheteur : enjeux et risques auxquels il doit répondre
- Identifier les compétences de l'acheteur : savoir, savoir-faire, savoir être
- Mettre en place les 5 étapes de la démarche achat

2/ Maîtriser le processus Achats

- Évaluer les enjeux des achats dans l'entreprise
- S'approprier le processus d'achat
- Identifier les acteurs clés du processus achats
- Analyser son portefeuille achats

3/ Analyser le besoin dans un projet Achats

- Analyser le dossier technique d'un projet d'achat
- Faire une analyse précise et structurée d'un dossier technique
- Développer son niveau d'écoute
- S'appuyer sur l'analyse des données quantitatives et financières
- Optimiser le cahier des charges

4/ Analyser le marché fournisseurs dans un projet Achats

- Collecter les informations pertinentes
- Analyser les forces du marché
- Utiliser les 9 axes d'analyse du risque fournisseurs
- Communiquer efficacement en interne ses préconisations

5/ Analyser les coûts dans un projet Achats

- Découvrir le coût total d'acquisition (TCO)
- Comprendre la mécanique des prix
- Bâtir le « cost model » en identifiant les « cost drivers »

6/ Elaborer une Stratégie Achats

- Utiliser un outil de synthèse des points clés : la matrice SWOT
- Analyser les risques liés à l'achat
- Identifier les leviers stratégiques adaptés

7/ Les outils opérationnels

- Rédaction d'un cahier des charges et Demandes d'information fournisseur
- Typologie et analyse des coûts
- Grilles de comparaison des offres et Grilles de négociation
- Performance et tableaux de bord achats

8/ Optimiser le panel des fournisseurs et prestataires

- L'identification des besoins en nouveaux fournisseurs
- Le "Sourcing" : la recherche, la sélection et la qualification des nouveaux fournisseurs
- L'évaluation périodique des fournisseurs

🔗 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

📅 14 au 15 Juil. 2026

📍 Casablanca

📅 10 au 11 Sep. 2026



📅 10 au 11 Nov. 2026



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

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉ **Email** : contact@innov-maroc.com

🌐 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

▼
Scannez pour accéder
à la fiche en ligne