

## FORMATION RISQUES AUX ACHATS

**Code : RQHA**

-----  
**Durée : 2 jour(s)**

-----  
**Population cible :**

Acheteurs privés d'entreprises soumises aux exigences de maîtrise de risque (légales, ou ISO9001 V2015)

Ce stage n'est pas adapté aux acheteurs publics, sauf acheteurs publics ayant une maturité achat de haut niveau et ayant parfaitement intégré les potentialités du code 2017

-----  
**Prérequis :**

Expérience d'acheteur.

-----  
**Objectifs pédagogiques :**

Donner les clés de la gestion du risque fournisseur  
Savoir séparer risque fournisseur et risque contrat  
Utiliser les outils de gestion des risques

-----  
**Méthodes pédagogiques :**

**Méthode Didactique présentielle**

Formation à la base de théorie, avec cas pratique à l'issue de la théorie. Le formateur alterne l'un et l'autre et vérifie que les messages sont bien passés à l'issue.

Le support est donné en début de formation.

Ce type de formation est considéré comme efficace et ne met pas les stagiaires en difficulté.

**Les plus :**

Formation très pratique, uniquement basée sur des cas pratiques.

Outil informatique fourni.

Grande expérience du formateur.

-----  
**Support(s) remis :**

Support Powerpoint + corrigés

Supports des résumés

Cas Pratiques et corrigés.

-----  
**Contenu détaillé :**

**Jour 1 :**

Le risque dans l'entreprise : une préoccupation récente

Panorama des obligations légales : SOX, LSF...

Les nouvelles exigences de l'ISO 9001 :2015  
Pourquoi la gestion du risque devient-elle de plus en plus indispensable ?  
Pourquoi privilégier une approche intégrée ?

Comprendre les enjeux de la maîtrise des risques liés aux achats  
Mesurer l'importance du risque achats au regard du chiffre d'affaires de l'entreprise  
Qu'est-ce que le Purchasing Risk Management (PRM) ?  
Les avantages de la gestion des risques : la satisfaction client, la réduction des coûts de non-qualité, l'optimisation des contrôles internes et extérieurs...

Tour de table  
Quel intérêt la gestion des risques soulève-t-il dans votre entreprise ? Dans votre direction Achats ?

#### Méthodologie pour formaliser et traiter les risques

- Enjeu de la méthode : pouvoir transformer un risque brut en un risque net  
Les enjeux de la démarche AMDEC (Analyse des Modes de Défaillance, de leurs Effets et de leur Criticité)
- Comprendre les notions de défaillance, de mode de défaillance, de causes, d'effets et de détection avec l'Indice de Priorité des Risques (IPR)  
La pondération par la valeur économique du risque : comment hiérarchiser les risques ?
- Qu'est ce que l'espérance mathématique du risque ?
- Comment dresser une cartographie des risques compréhensible par tous ?

#### Elaborer un plan d'actions de traitement des risques

- Quelles actions à entreprendre pour éliminer les défaillances identifiées, réduire leurs effets et en empêcher les causes
- Evaluer l'efficacité du processus de gestion des risques. Le risque brut est-il transformé en un risque net ?

Cas pratique

*A partir d'une liste de risques, les stagiaires auront à transformer les risques perçus et à les formaliser dans la matrice AMDEC*

#### La gestion du risque fournisseurs

- Pourquoi évaluer ses fournisseurs ?
- Procéder à l'évaluation d'un fournisseur : à quels ratios devez-vous prêter attention ? Quelle règle de suivi de la performance ?
- Quelles autres informations rechercher ? Départ de membres du personnel, tensions sociales, dérives qualité, réduction d'actions préventives, désengagement d'autres clients, non-paiement des sous-traitants...
- Recenser les clauses de défaillances les plus courantes

#### Zoom sur Le risque financier :

- Rappel des risques associés
- Rappel des outils disponibles
- Le suivi financier des fournisseurs
- Les indicateurs les plus utiles.
- un outil simple d'évaluation du risque financier.

Cas pratique

*Les participants étudieront les bilans et les documents d'un organisme financier sur 4 acteurs de la téléprospection grâce à un petit outil excel basé sur la liasse fiscale.*

**Jour 2 :**

### Zoom sur les risques de la relation prestataire donneur d'ordre.

Panorama des nouvelles règles liées au travail clandestin, au délit de marchandage, à l'emploi des étrangers par les fournisseurs, et au taux de dépendance et à la rupture des relations commerciales.

*Cas pratique : le déréférencement en position de dépendance.*

### Zoom sur le risque d'image

- Impact du risque d'image
- Les risques environnementaux et sociaux
- Le fournisseur fait-il face à des risques d'image ?
  - Gérer le risque de rupture d'approvisionnement
  - Accompagnement, contrôle, sanction... quelle stratégie fournisseurs mettre en place ?
- Lien avec les achats responsables.

*Cas pratique : la démarche mise en œuvre par un grand groupe de l'agro-alimentaire.*

### La gestion du risque contrat

- Appréhender les 6 catégories de risque contrat (capacités, propriété intellectuelle, hommes-clés, etc.)
- Reconnaître les limites des clauses contractuelles classiques : réserves de propriété, propriété intellectuelle et recours, transferts de propriété, clauses pénales dont pénalités de retard...
- Après avoir identifié des risques liés au contrat, comment s'en protéger ? Comment proposer des modifications de clauses ?
- Peut-on partager contractuellement les risques avec le fournisseur ?

*Cas pratique : étude du cas Transporteur*

*Identifier les risques : comment aurait-on pu les prévenir ?*

### Appréhender les risques organisationnels des achats

- Qu'est-ce que le risque organisationnel ?
- Identifier les risques financiers et les risques organisationnels.

*Cas pratique*

*Les stagiaires évalueront l'organisation comptable, informatique et organisationnelle des achats d'une importante filiale d'un grand groupe.*

### Continuer à détecter les risques émergents sur le long terme

- Pourquoi continuer à travailler sur les risques après les avoir traités ?
- Mettre en place des signaux terrain et des systèmes d'alerte à long terme : quels indicateurs pertinents ? Etablir une relation de proximité avec les interlocuteurs clés
- Accompagner les fournisseurs dans leur gestion des risques
- Quel est le rôle des organismes de surveillance ?
- Quels sont les avantages et les limites des outils de gestion des risques ?
- Attention aux agrégations de risques unitaires difficiles à identifier
- Comment effectuer le suivi du plan d'actions afin d'éviter un retour au risque brut ?
- Comment intégrer la gestion des risques dans vos processus achats ?
  
- Valoriser vos résultats en matière de prévention des risques auprès de la direction générale et de l'ensemble des collaborateurs

### Passer du TCO au TCO-imputable (nouveau !)

Comment intégrer le risque dans les systèmes de choix ?  
Notions d'espérances mathématiques  
Le coût du risque et de sa prévention.  
Les méthodologies d'actuariat : la mutualisation des risques.

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

-----

**Conditions commerciales :**

**Prix en intra :**

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

**Prix en inter-entreprise :**

- Si la date n'est pas encore fixée :
  - 490 euros par jour pour 1 personne.
  - 740 euros par jour pour 2 personnes.

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.
3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

- Si la date est déjà fixée :
  - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15

-----

**Dates prévues en inter :**

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

-----

**Commercialisation aussi par :**

Commercialisé uniquement par ERICS ASSOCIES

---

Révision janvier 2017