

## FORMATION TABLEAUX DE BORD ACHATS

**Code : TBHA**

-----  
**Durée : 2 jour(s)**

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

Acheteurs  
Responsables méthodes achats  
Acheteurs publics ou privés

-----  
**Prérequis :**

Aucun.

-----  
**Objectifs pédagogiques :**

Définir la performance achat et mesurer son impact sur la marge opérationnelle.  
Identifier et choisir les indicateurs les plus pertinents.  
Mettre en place ses tableaux de bord de mesure des performances.  
Performance économique : les gains  
Performance qualitative : les leviers et les indicateurs de résultat  
En assurer le suivi et l'évolution.

-----  
**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.

Un quizz est réalisé à l'issue et corrigé.

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

Support Powerpoint + corrigés  
Cas Pratiques et corrigés.

-----  
**Contenu détaillé :**

**Jour 1**

Accueil, Introduction, Tour de table.

Généralités sur les tableaux de bord.

Définir la performance du processus achat  
Sélectionner et évaluer les indicateurs

« processus, programmes, objectifs et cibles » de l'ISO 9001 : impacts sur les tableaux de bord.

Les indicateurs d'efficacité économique ou comment mesurer les gains selon les types

- Méthode CDAF, Méthode SAE
- Cas pratique : mesurer la performance achats sur 12 exemples en groupe qui reprennent tous les cas « tordus ».

Les indicateurs de satisfaction des besoins de l'entreprise

- Les indicateurs les plus fréquents : délai Qualité,
- PPM : avantages et inconvénients des différentes techniques

Cas pratique : PPM en batch ou PPM à l'unité ? impact et inconvénients face à plusieurs scénarii.

Spécificités achats publics (uniquement en présence de groupes comprenant des acheteurs publics)

Indicateurs spécifiques des achats publics :

Qualité  
Performance  
Délais

## **Jour 2**

Les indicateurs avancés de la mise en œuvre des meilleures pratiques

- Les 20 sous -processus à mesurer
- La notion de segment
- La mise en place de la mesure
- Mise en pratique : le Cas CU : quels valeurs d'indicateur
- Le cas RATP : comment animer l'ensemble.

Nouveau ! les indicateurs RSE achats responsables (uniquement sur demande préétablie au tour de table)

Mise en œuvre  
*Le cas Nestlé.*

Construire son projet tableau de bord.

Déterminer les utilisateurs du tableau de bord pour en définir le contenu et la forme  
Définir les critères de performance des indicateurs mis en place

Piloter le projet de mise en place des tableaux de bord

Assurer la pérennité et la fiabilité des indicateurs

Bilan, Tour de Table. Evaluation à chaud.

-----

**Conditions commerciales :**

**Prix en intra :**

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusqu'à 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. (pas de TVA)
  - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

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. (pas de TVA)

-----

### 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 :

CFPA. Voir CFPA-formation, prévue 15 et 16 mai /2017 et le 02-03 octobre

---

Révision Janvier 2016