

SOURCING ET ACHAT INTERNATIONAL

1. Enseignant :

Monsieur Philippe Boyer

2. Code :

SAI02

3. Objectif :

Connaître la fonction Achats dans l'environnement d'une entreprise industrielle

Savoir utiliser les bons leviers pour bien négocier et bien acheter

Ne rien oublier quand on passe une commande

Savoir traiter une commande simple ou moyennement complexe

Rédiger un Accord Cadre

Mettre en place des Indicateurs de Progrès pertinents

Connaître l'essentiel pour faire des Achats en anglais

4. Contenu :

« J'achete »

1. La fonction Achats / Approvisionnement et les autres fonctions de l'entreprise

2. Comment trouver des nouveaux fournisseurs et les auditer

3. Les Leviers d'Action Achat

- Globalisation / Planification / Codification / Standardisation / Mise en concurrence / Conception Coûts Objectifs.
Analyse de la valeur / Intégration / « La Marmite »

4. Les Accords Cadre : Distributeurs / Fabricants / Sous-traitants

5. Les Segments d'Achats. Exemples d'actions menées

- Composants Matières premières / Investissements / Présentations Intellectuelles / Frais Généraux / Sous-traitance / High-Tech

6. La Check List achat. Comment ne rien oublier ?

7. « J'achète in English »

- Lettre types / Vocabulaire des Achats / Abréviations courantes

8. Les Indicateurs de Progrès

9. Négociation

- Argumentaire Acheteur- Vendeur / Préparation de cas par les étudiants et négociation

5. Pré requis :

Avoir une vision globale de l'entreprise pour comprendre la transversalité de la fonction Achat et sa mission

6. Niveau des études :

Master 1, ESCI 2^e année

7. Nombre d'heures :

30

8. Nombre d'ECTS :

3

9. Langue d'enseignement :

Français, Anglais

10. Méthodes pédagogiques :

Cette formation est essentiellement basée sur une réflexion avec les étudiants sur les sujets traités. Un travail individuel et collectif leur est demandé. Théorie et exemples pratiques leur sont soumis.

Un support de cours leur est donné au début ou à la fin de la séance.

Rédaction de 3 Accords Cadre en fil rouge

11. Modalités d'évaluation des étudiants :

Contrôle continu (40%) : Chaque étudiant est noté sur sa participation aux cours : présence, questions-remarques utiles au groupe, travail individuel et en équipe

Contrôle final (60%) : QCM + sujet de réflexion à développer et vocabulaire en anglais, à la fin du cursus « J'achète »

12. Bibliographie de référence :

Documents « J'achète », « J'achète in English », Philippe Boyer (pas encore publiés)

Roger Perrotin, Stratégie d'achats et e-commerce, Editions d'Organisation, 2002

Jay Diamond, Gerald Pintel, Brigitte de Faultrier, Catherine Patier-Charbonnier, Le manuel de l'acheteur - Les achats dans la distribution textile (Broché), Pearson, 2009

Olivier Bruel, Politique d'achat et gestion des approvisionnements, Dunod, 1991

Jacques Paveau, François Duphil, Exporter, Ed Foucher, 2007

Une bibliographie sera proposée aux étudiants en début d'intervention