

## PACA: Préparation Aux Contrats d'Achat

**Objectifs :** Cette formation a pour objet:

- De rappeler l'enjeu, la mission et les responsabilités des achats dans la réussite d'un projet.
- De parfaire la culture de la rigueur dans la préparation de l'acte d'achat avec les autres acteurs en assurant également la traçabilité des documents.
- De gérer les risques et opportunités avec des outils spécifiques en maîtrisant les évolutions.

Elle est basée sur:

- Le retour d'expérience de directions des achats de contrats industriels.
- L'instruction de réclamations fournisseurs.
- L'utilisation d'outils et de méthodes d'analyse des risques et opportunités.

Le contenu de la formation alterne entre:

- L'analyse de l'acte d'achat, sa préparation et les outils pratiques de gestion des risques et opportunités.
- L'exposé de situations rencontrées dans des dossiers de réclamations fournisseurs et par expérience de conflits types.

Un cas d'application sera proposé.

Les formateurs disposent d'une longue expérience en direction des achats, en analyse des risques et opportunités de contrats industriels complexes et également d'un retour d'expérience en instructions de dossiers de réclamations fournisseurs.

**Pré-requis :** Directeurs des achats, Contracts manager, acheteurs..., décideurs et cadres dirigeants d'entreprises.

### Programmes

#### **Enjeu, mission, responsabilités:**

##### **L'achat est un acte contractuel:**

- L'acte d'achat : Généralités. Un acte majeur. Un acte d'équilibre. Un acte collectif. Un acte bilatéral, le résultat d'une négociation. Un acte protéiforme. Attitude correcte face aux tiers.

##### **Instaurer le bon dialogue:**

##### **La préparation de l'achat: Appel d'offres. Culture de la rigueur, de la traçabilité et du discernement:**

- Causes du dérapage des marges. Adéquations et conflits. Structures et procédures. Intégration des contraintes Fournisseurs.

##### **Recommandations sur les documents préalables à l'achat:**

- Typologie contractuelle. La préparation du contrat d'achat avec son périmètre contractuel. Identification des risques. Définition des critères de sélection des fournisseurs et des « killing points ».

##### **Gérer les achats: risques et opportunités:**

##### **Préparation d'une matrice des exigences:**

- Exemple type de matrice des exigences.
- Déclinaison sur une matrice des risques et opportunités.

##### **Processus général de gestion des risques et opportunités:**

- Exemple type de matrice des risques et opportunités.

##### **Importance de la maîtrise des évolutions:**

##### **Négociation du contrat d'achat et gestion des risques:**

- Terminologie. Mise en œuvre du contrat. Exécution du contrat et risques techniques. Clauses financières et risques afférents. Résolution des conflits.

##### **Applications pratiques :**

##### **Exemples type de conflits potentiels: Retour d'expérience des dossiers « claim » fournisseurs.**

##### **Etude de cas:**

- Un cas sera traité intégralement avec utilisation des outils adaptés.

**Durée :** 1 jour

**Dates 2010:**

20 janvier

21 juin

**Lieu :** Paris

**Tarif :** 600 € H.T.

#### **Contact**

Responsable des Formations

12 avenue du Québec

BP 636

91965 COURTABŒUF 1 CEDEX

Tél.: 33 (0)1 69 59 27 27

Fax : 33 (0)1 69 59 27 28