

INTRODUCTION

La fonction Achats, reconnue comme un levier essentiel de la réussite des entreprises s'est fortement développée ces dernières années. Afin de répondre à la demande des entreprises, on a assisté à la création de plusieurs formations spécialisées Achats à un niveau Licence et Master. Cette nouvelle discipline est désormais également intégrée dans les programmes de l'enseignement supérieur notamment des Instituts d'Administration des Entreprises, des écoles de commerce et écoles d'ingénieur.

Il est vrai que le management de la fonction Achats est un exercice délicat. Il repose à la fois sur une bonne connaissance des techniques Achats et sur une aisance relationnelle, qualités nécessaires à la bonne collaboration avec les clients internes et avec les fournisseurs.

La tendance au recentrage sur le cœur de métier rend la compétitivité des entreprises dépendante de la performance des fournisseurs. Cette dépendance implique la fidélisation et le développement de nouvelles relations fournisseurs, indispensables à la création de valeur et à la performance de la chaîne logistique globale. Cette tendance confirme la transformation du métier d'acheteur en celui de « manager des ressources externes », ainsi que l'intérêt pour l'entreprise, de développer en son sein une véritable compétence Achats.

Conçu comme un support de formation, cet ouvrage constitue à la fois un guide fournissant les clés essentielles pour le développement d'une culture de la performance Achats, ainsi qu'un outil qui peut être utilisé quotidiennement dans le cadre de projets Achats.

Ce livre s'adresse aux acheteurs qui retrouveront des notions qu'ils connaissent et des outils qu'ils utilisent pour partie, aux formateurs, enseignants, consultants et naturellement aux étudiants en filière professionnalisante.

Notre objectif étant de fournir au lecteur à peu près, nous l'espérons tout ce dont il a besoin pour maîtriser pratiquement et théoriquement la fonction Achats, nous nous sommes appuyés au maximum sur les situations nombreuses auxquelles nous avons eu accès et vécues. Vous trouverez donc des exemples, des modèles d'utilisation simples, des exercices ou mini-cas et leurs corrigés qui vous permettront de progresser sur la voie de la performance Achats.

MODE D'EMPLOI

Dans la première partie de cet ouvrage, vous développerez votre savoir à travers l'étude des fiches pratiques des chapitres 1 et 2. Le chapitre 1 vous donnera les clés pour comprendre les missions de la fonction Achats et le chapitre 2 vous permettra de piloter efficacement le processus opérationnel d'appel d'offres. Chacune des fiches pratiques du chapitre 2 présente les objectifs de l'étape du processus opérationnel d'appel d'offres, les questions que doit se poser un bon acheteur, la méthodologie à suivre, ainsi que les outils appropriés et des conseils pour réussir son appel d'offres.

Dans la seconde partie, vous développerez votre savoir-faire en répondant à des questions ouvertes et en vous confrontant à des situations d'entreprises, à partir d'exercices et cas pratiques.

Pour une meilleure compréhension, il est conseillé de lire l'ouvrage dans l'ordre des fiches pratiques. Après chacune des fiches, il est recommandé de faire le point sur ce que vous avez appris en reformulant les nouveaux savoirs et savoir-faire acquis, dans le tableau « Le suivi de ce que j'ai appris », dont le modèle est présenté, ci-après.

Tableau 1 : Le suivi de ce que j'ai appris

Titre de la fiche pratique	Ce que j'ai appris	Ce que je peux mettre en application

Avant de commencer la lecture de l'ouvrage, nous vous conseillons de définir les compétences spécifiques que vous souhaitez développer en vous référant à la liste ci-dessous :

- Définir la place et le rôle du service Achats dans l'entreprise
- Comprendre et formuler le besoin
- Pratiquer le marketing Achats
- Élaborer des stratégies d'Achats
- Rédiger un cahier des charges
- Gérer un appel d'offres
- Maîtriser les aspects juridiques
- Conduire une négociation
- Sélectionner ses fournisseurs
- Évaluer la performance des fournisseurs
- Piloter la performance Achats

Pilotez votre apprentissage en mesurant les compétences que vous avez acquises à l'aide du tableau ci-après.

Tableau 2 : Le pilotage de mon apprentissage

OBJECTIFS (Savoir-faire que vous souhaitez développer)	DATE DE DÉBUT (JJ/MM/AA)	DATE DE FIN (JJ/MM/AA)	INDICATEUR DE RÉSULTAT (observable, quantitatifs et/ou qualitatifs)	OBJECTIFS ATTEINTS OUI / NON	OBSERVATIONS

EXERCICES ET CORRIGÉS

Pour chaque fiche pratique, nous vous proposons de faire le point sur l'évolution de votre apprentissage. Vous trouverez donc une série de questions portant sur le contenu de la fiche correspondante. Dans la deuxième partie du livre, nous vous soumettons également le quiz « Vrai ou Faux de l'acheteur ».

Nous vous proposons ensuite une série d'exercices d'application qui a pour objectif d'évaluer votre savoir-faire sur des points spécifiques du métier d'acheteur.

Les questions, exercices et cas pratiques de cet ouvrage comportent des indications de solutions. Celles-ci n'ont pas pour objectif de fournir une solution unique. Elles doivent être envisagées comme des pistes que nous vous invitons à partager et à développer entre étudiants et enseignants et/ou professionnels en autoformation.