

## Programme pour le séminaire «Le cahier des charges »

### **1. Objectifs**

Vous êtes amenés à travailler de concert avec vos fournisseurs dans le cadre de votre fonction sans avoir pu nécessairement bénéficier d'une formation spécifique d'achat. Ce séminaire vous permettra :

- de mieux maîtriser l'ensemble du processus Achat et ses différentes composantes
- d'éviter les pièges tendus par les fournisseurs lors de l'inventaire des besoins et de l'établissement du cahier des charges
- d'établir les éléments essentiels du cahier des charges et ce, de façon appropriée
- d'identifier l'ensemble de vos interlocuteurs internes dans le processus Achat et de percevoir les priorités et contraintes de chacun

### **2. Population visée :**

Cette formation s'adresse à toute personne contribuant à l'élaboration d'un cahier des charges ou amenée à prendre un rôle d'acheteur dans le cadre de sa fonction : acheteur junior, prescripteur de produit/ service, chef de projet, utilisateur « auto-acheteur » etc...

Ce séminaire ne nécessite pas de connaissance préalable sur les Achats. Il est adapté tant aux achats de produits que de services.

### **3. Méthode pédagogique :**

- Mixte : Exposés didactiques et exercices de réflexion mettant en lumière les principes fondamentaux des étapes du processus Achat relatifs à l'identification des besoins et à l'établissement d'un cahier des charges.
- L'interactivité sera privilégiée. L'échange d'expériences entre participants sera source d'enrichissement pour l'ensemble du groupe.

#### **4. Durée et Horaires :**

- Le programme est prévu sur 1 journée.
- Journée de 8Hr entrecoupée de 2 pauses café (1/4Hr) et d'une pause repas (3/4Hr à 1Hr)

#### **5. Documentation :**

L'animateur mettra gratuitement à disposition de l'entreprise cliente les fichiers électroniques utilisés durant le séminaire.

Alternativement, la mise à disposition de la documentation sous forme écrite et au lieu du séminaire peut se faire aux conditions à convenir.

#### **6. Programme**

Le séminaire « Cahier des charges » répond dans ces différents modules aux questions suivantes :

- **Qu'est ce qu'un bon achat ?**
  - Les qualificatifs du bon achat
  - Les paramètres essentiels à votre satisfaction d'acheteur
  - L'évolution de la perception de la qualité
- **Où se situe l'établissement du cahier des charges dans le processus d'achat global?**
  - Le processus Achat et les potentiels de gain à chacune de ses phases
  - Le facteur « temps » lié à chaque phase ou « de la nécessité d'anticiper les besoins »
  - Comment éviter que ce qui pourrait être source de valeur pour votre entreprise se transforme en source de coûts ?
- **Comment définir les besoins de votre entreprise ?**
  - Dans le cas de produits / dans le cas de service
  - Maintenir un éveil technologique
  - Maintenir un éveil commercial
  - L'évaluation des risques
- **Comment établir un bon cahier des charges ?**
  - Est-il indispensable d'établir un cahier des charges ?
  - Les différents types de cahiers des charges (fonctionnel, descriptif, à l'échantillon, par marque, par niveau commercial...)
  - Le contenu type du cahier des charges
  - Les principaux écueils à la réalisation d'un cahier des charges
- **Quels sont vos principaux interlocuteurs ?**
  - Le travail en trinôme ou en binôme
  - Les priorités, les contraintes et les enjeux des parties prenantes