

## Achats et conduite de projet : une synergie efficace

Spécificités de l'achat projet et fondamentaux de la gestion de projet

“Produits nouveaux, nouvelles affaires, chantiers d'ingénierie, les développements en mode projet s'étendent. La capacité des équipes à collaborer afin d'atteindre les objectifs (qualité, maîtrise des coûts et des délais de mise sur le marché ou à disposition) est déterminante dans le succès de ces projets. Par ailleurs, la part confiée à des partenaires extérieurs est de plus en plus importante et étalée dans le temps. Il devient donc urgent pour la fonction Achats de se doter d'outils opérationnels adaptés et de faire profiter le projet des meilleures pratiques achats.”

### Pour qui ?

- ▢ Acheteurs projet, acheteurs programmes, coordinateurs achats-projets et acheteurs confirmés intégrés récemment dans une équipe-projet ou dans des plateaux pluridisciplinaires.
- ▢ Chefs de projet, ingénieurs bureau d'études.

### Objectifs

- ▢ Positionner et valoriser clairement l'acheteur projet au sein de l'organisation achat et de l'organisation projets.
- ▢ Réaliser et coordonner les achats dans les projets.
- ▢ Garantir le respect des exigences des projets.
- ▢ Promouvoir la politique achats au sein d'un projet.
- ▢ Intégrer sur les projets les fournisseurs sélectionnés par les acheteurs familles ou par l'acheteur projet.

### Programme

#### 1\_ Les fondamentaux du management de projet

- Définir le fonctionnement en mode projet.
- Décrire le phasage et le cycle de vie des projets.

#### 2\_ Identifier les rôles et missions du chef de projet et des acteurs projets

- Situer la place des différents acteurs dans un projet.
- Évaluer la contribution des achats attendue par le chef de projet.
- Préparer le double reporting d'un acheteur projet.
- Adopter la logique du jeu à 3.
- Positionner les acheteurs familles et les acheteurs projets.

#### 3\_ Valoriser l'implication amont des achats

- Utiliser les apports du marketing achats.
- Anticiper les risques et profiter des opportunités.
- Communiquer ses choix et obtenir l'adhésion.
- Présélectionner des fournisseurs : méthode et critères spécifiques.

#### 4\_ Exprimer et valoriser précisément un besoin

- Pratiquer l'analyse fonctionnelle et en faire un outil d'achat percutant et communicant.
- Du cahier des charges aux spécifications techniques : les pièges à éviter.

- Utiliser l'analyse de la valeur : la matrice de transfert.

#### 5\_ Choisir les fournisseurs et fiabiliser les relations

- Évaluer un partenaire avec la matrice de cotation fonctionnelle fournisseur.
- Bâtir un plan de développement fournisseur adapté à la collaboration souhaitée.

#### 6\_ Piloter la performance des fournisseurs

- Mesurer à l'aide d'indicateurs simples et pertinents.
- Formaliser et verrouiller les engagements.
- Négocier des plans de progrès.

### Z Les + de cette formation Z

- ▢ Formation conçue conjointement par des équipes mixtes achats et projets.
- ▢ Pédagogie variée et efficace : apports méthodologiques, échanges d'expériences, travaux en sous-groupes...
- ▢ Appropriation ludique des meilleures pratiques : deux séquences complètes déroulées avec le jeu NPI Sim® permettent de vivre en équipe la réalité d'un projet très concret.

**3 JOURS**

Réf. 2463

 69 €HT Paris  
60 €HT Régions

**1610 €HT**

 Paris  
15 fév > 17 fév  
19 avr > 21 avr  
14 juin > 16 juin  
23 août > 25 août  
11 oct > 13 oct  
29 nov > 1 déc