

PILOTAGE ET OPTIMISATION DES ACHATS

Principes, tactiques et stratégies, de la théorie à la réalité



Animé par Mme. Karine Lesne

- Executive Vice President Purchasing
Chez Akwel
- Intervenante et formatrice en gestion
des achats dans différents universités
et écoles

Date: mercredi 29 avril 2026

Horaire: 9h à 17h

Lieu: La Haute école de gestion
HEG Genève



POURQUOI CETTE FORMATION ?/LES ENJEUX



Dans un environnement global en pleine mutation, cette journée aura pour but de répondre précisément aux interrogations des acteurs clés engagés dans les fonctions Achats, quant aux enjeux et impacts stratégiques de leur fonction; ainsi qu'à la manière d'influencer positivement la création de valeur de l'entreprise, tout en minimisant les risques susceptibles de pénaliser sa performance.

Dans un monde volatile, incertain, complexe, ambigu, où l'imprévisible est devenu le quotidien, les participants de cette formation repartiront avec en main les outils tactiques et opérationnels leur permettant la mise en place de politiques d'achats performantes, efficaces, et surtout transposables à toute situation.

Cette formation a aussi pour but, à travers des cas concrets, de démystifier la croyance collective par rapport au rôle de l'acheteur «Cost killer, Négociateur compulsif, etc.», et de lui donner toute l'ampleur stratégique nécessaire pour la réussite globale de la fonction dans l'entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- ✓ Elaborer et exécuter une stratégie achats
- ✓ Traduire des axes stratégiques en politique d'achats par famille, avec des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- ✓ Identifier les risques associés aux enjeux de la fonction achats, et les maîtriser
- ✓ Résoudre l'énigme de l'acheteur « commercial, technique, et juriste », qui est-il, quel est son rôle, quelles sont ses compétences clés ?

MÉTHODOLOGIE & APPROCHE

Cette formation se veut une interaction entre les apports théoriques et la réalité quotidienne des participants. Ceux-ci seront donc encouragés à analyser et à faire part de leurs pratiques dans leur entreprise, à partager leur expérience.

Dans le même esprit, l'enseignement comprendra nombre d'exemples et d'études de cas pour illustrer le propos.

Des exposés, des lectures, des discussions soutiendront aussi un certain équilibre entre réflexion critique sur les principes et apprentissage d'instruments concrets.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Rôle stratégique des Achats:

Elaboration d'une stratégie achats, Vision, Mission et valeurs, Management des achats industriels, indirects et de services, Processus Achats et RSE

- Enjeux et risques de la fonction Achats:

Elaboration d'une politique Achats, Maîtrise des risques associés aux achats, Mesure de la performance achats

- Les Achats, créateurs de valeurs pour le client:

Sourcing & Marketing achats, Achats projets & innovation, Co-développement & Développement fournisseurs

- L'acheteur, véritable « couteau suisse » d'une entreprise :

Contraintes juridiques dans les achats, Techniques de négociation, Matrice de maturité d'un service achats

INSCRIPTIONS

Les candidatures envoyées après le délai d'inscription officiel seront prises en compte en fonction des places disponibles.

TARIF: 795.- (lunch et collation inclus)

PUBLIC:

Responsable achats

Acheteur famille, Acheteur projets

Tout acteur du processus achats, souhaitant acquérir des outils opérationnels pour maximiser sa performance

INSCRIPTIONS

Pour toute inscription ou information complémentaire:

Gilles Boix: gilles.boix@hesge.ch