



RENTABILITE FINANCIERE PAR LES ACHATS

Durée : 1 jour en français

Objectifs :

- Les achats représentent 65% du CA d'une entreprise et 75% de sa rentabilité. Les directions d'entreprise en ont-elles toujours conscience. 1 point d'amélioration des achats représentent 0,75% d'amélioration en bas de page

Personnes concernées :

Dirigeants de PME, artisans, professions libérales, responsable des achats, acheteurs, négociateurs, assistants acheteurs, approvisionneurs

Contenu :

Après une approche rapide théorique des achats et à partir d'un cas concret d'entreprise étudié le matin dont toutes les approches sont transposables dans une entreprise autre, les acheteurs ou apprenants sont aptes en fin de session à développer ces techniques au sein de leur entreprise :

- Comprendre la rentabilité d'une entreprise et calculer celle-ci, à partir du taux de marge et de la rotation des actifs.

- Comprendre le poids des achats dans ce calcul et leur capacité à améliorer la rentabilité de l'entreprise.

- Mettre en place des techniques de négociation fournisseurs en dehors de l'approche tarifaire et adapter son service achats en fonction des besoins :

Coût d'une commande, origine des commandes, écart entre commandes/livraisons/facturation, Origine des commandes, délais de paiement, taux de services fournisseurs, coût global du service achats, coût de réception marchandises...

Pédagogie :

Apports théoriques de la place des achats dans l'entreprise

Etude de cas concrets

Adaptabilité aux résultats de son entreprise

Prérequis : Acheteurs, assistants acheteurs, comptabilité fournisseurs, approvisionneurs

Indications : Apporter calculatrice et éventuellement bilan simplifié de son entreprise

Participants : de 2 à 10 personnes

Formateur : Alain LAIRE