ACHATS

Marketing achats : segmenter le portefeuille, analyser les marchés et prioriser

Un portefeuille d'achats se traite rarement famille par famille : on répond aux demandes, on renégocie ce qui remonte et on laisse dormir le reste. L'effort se concentre alors là où il est réclamé et non là où il rapporte, pendant que des familles entières n'ont pas été revues depuis longtemps. Deux jours pour construire une vision d'ensemble : classer les dépenses en familles cohérentes, analyser les marchés fournisseurs et les rapports de force, positionner chaque famille sur une matrice d'enjeu et en déduire une stratégie d'achat différenciée. Les participants repartent avec la cartographie de leur propre portefeuille et un plan d'actions séquencé.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs et responsables achats ainsi que contrôleurs de gestion associés à l'analyse des dépenses et à la définition des priorités.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Classer les dépenses en familles d'achats cohérentes
- Analyser un marché fournisseur et son rapport de force
- Positionner chaque famille sur une matrice d'enjeu et de risque
- Déduire une stratégie d'achat adaptée à chaque segment
- Construire un plan d'actions priorisé sur le portefeuille

03 Programme détaillé

M1 Segmenter les dépenses

- Construire des familles qui ont un sens
- Exploiter les données comptables et fournisseurs disponibles
- Regrouper les dépenses par marché fournisseur plutôt que par service
- Repérer les dépenses dispersées entre plusieurs entités
- Fiabiliser la nomenclature et la maintenir dans le temps
- Atelier : Segmentation d'un extrait de dépenses en familles réellement exploitables.

M2 Analyser le marché fournisseur

- Comprendre le terrain avant d'agir
- Identifier la structure de l'offre et les acteurs crédibles
- Repérer les déterminants du prix et leur évolution
- Évaluer l'attrait que représente l'entreprise pour ses fournisseurs
- Rechercher les solutions de substitution disponibles
- Cas pratique : Analyse du marché d'une famille d'achats et de ses marges de manœuvre.

M3 Positionner et arbitrer

- Concentrer l'effort là où il compte
- Croiser le poids de la dépense et le risque d'approvisionnement
- Situer chaque famille sur une matrice de portefeuille
- Choisir entre mise en concurrence partenariat et sécurisation
- Arbitrer entre gain rapide et travail de fond
- Atelier : Positionnement des familles du participant sur la matrice et argumentation des choix.

M4 Construire le plan d'actions

- Passer de l'analyse à la décision
- Définir une stratégie par famille et ses leviers
- Estimer la charge de travail et les gains attendus
- Séquencer les actions sur l'exercice à venir
- Présenter le plan aux prescripteurs et à la direction
- Mise en situation : Présentation du plan d'actions achats devant un comité de direction sceptique.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr