

Consultant Et Formateur

Organisation de la fonction Achats



ALEXANDRE BLAZIK

@: Alexandre.blazik@laposte.net

☎: 06 75 74 99 04

Udemy

YouTube

LinkedIn

CADRES
EN MISSION

Domaines d'Expertise

- ▶ Organisation des Achats
- ▶ Pilotage de la fonction Achats par les KPI et la Data
- ▶ Droit commercial appliqué aux achats industriels
- ▶ Pilotage de Projets

Domaines d'intervention

► Spécialisation en organisation des Achats

Processus

- Mise en place des processus
- Définition des routines
- Définition des domaines d'intervention des achats vs Supply Chain et BE
- Audit

Indicateurs

- Développement tableau de bord à partir données ERP.
- Impact des KPI sur l'activité
- Mise en place du pilotage de la fonction par les actions.
- Déploiement logiciel Excel de pilotage des actions

Droit

- Mise en place des modèles de contrats en collaboration avec Avocat ou juriste.
- Mise en pratique des base du droit commercial

Négociation

- Les clefs de la négociation
- Négociation contractuelle
- Formation à la négociation

Amélioration des processus Achats

- ▶ Audit de situation
 - ▶ Définition du périmètre d'intervention de la fonction Achats versus autres services
 - ▶ Audit du niveau de maturité de la fonction
 - ▶ Audit terrain : Réalité de ce qui est appliqué
- ▶ Définition des domaines d'intervention des achats vs Supply Chain et BE
 - ▶ Interfaces avec les autres services : qui fait quoi
- ▶ Définition des processus de fonctionnement
 - ▶ Règles de signature
 - ▶ Règles déontologiques
 - ▶ Mise en place des revues (Revue de choix fournisseurs, de performance Achats, et de définition de politique Achats métier)

Indicateurs

- ▶ Définition des tableaux de bord
 - ▶ Extraction des données
 - ▶ Analyse des données existantes (fiabilité et complétude)
 - ▶ Définition des KPI en fonction des objectifs et de leurs impacts sur la société
- ▶ Performance de la direction des Achats
 - ▶ Ne pas confondre gains de compétitivité et gains financiers
 - ▶ Pilotage de la direction des achats par les actions
 - ▶ Une vision globale et à la fois précise des actions
 - ▶ La performance achat est mesurable et les gains peuvent être anticipés
 - ▶ Déploiement d'un logiciel simple sur base Excel de suivi des actions

Le droit des Achats

- ▶ Mise en place des modèles de contrats (incluant les commandes) en collaboration avec Avocat ou juriste.
 - ▶ Pourquoi ne pas faire juste appel à un juriste ou un avocat ?
 - ▶ Dans la majorité des cas le juriste ou l'avocat n'a pas une vision réaliste de la relation client / fournisseur ce qui implique souvent des remarques qui dans la réalité sont inacceptables pour l'une des parties et qui vont impliquées des négociations longues.
 - ▶ Pourquoi toujours travailler avec un juriste pour valider les contrats ?
 - ▶ Le droit évolue et des pièges légaux existent qui peuvent rendre invalide tout ou parti du contrat.
 - ▶ Pour s'assurer d'être en accord les lois et réglementations
 - ▶ Une partie opérationnelle séparée de la partie juridique
 - ▶ Gain de temps en revue
 - ▶ Plus facile à mettre en œuvre par les acheteurs
 - ▶ Limite les risques légaux dans le déploiement des contrats
- ▶ Mise en pratique des bases du droit commercial
 - ▶ L'accord de confidentialité pourquoi et quand ?
 - ▶ US Export Regulation
 - ▶ Approche anglosaxonne versus latine

Négociation et relation commerciale

- ▶ Les clés de la négociation
 - ▶ La préparation
 - ▶ définir les objets de négociation (Prix, Délais, garanties, pénalités ...)
 - ▶ Formalisation des objectifs
 - ▶ Comprendre l'environnement et les contraintes du vendeur
 - ▶ Favoriser le partenariat et non le « one shot »
 - ▶ La négociation avec des grands groupes
 - ▶ Comprendre leurs objectifs et les intérêts de chacun des interlocuteurs.
- ▶ Evaluation de niveau
- ▶ Cas pratiques

Catalogue de formations

<https://www.blazik-negociation.com/courses>



Expériences

- ▶ Achats 18 ans d'expérience
 - ▶ Responsable des Achats
 - ▶ A l'international
 - ▶ Data Manager de la fonction Achats
 - ▶ Mise en place des tableaux de bord et des KPI
 - ▶ Acheteur Projet
 - ▶ Projet de plus de 100 M EUR d'achats
 - ▶ Acheteur Métier
 - ▶ Informatique au niveau d'un groupe technologique
- ▶ Chef de ligne de produit 2 ans d'expérience
 - ▶ Projet de développement de plus de 100 M EUR
 - ▶ Domaine militaire
 - ▶ Pilotage Usine, BE Electronique, BE Mécanique, développement logiciel

Formations

- ▶ Ingénieur Généraliste (ENIVL)
 - ▶ Spécialisation en Négociation industrielle
- ▶ Supply Chain (HEC)
- ▶ Droit Commercial
- ▶ Green Belt
- ▶ Formateur