

**1. Professeur :** Monsieur PHILIPPE BOYER

**2. Objectifs**

Connaître la fonction Achats dans l'environnement d'une entreprise industrielle

**3. Compétences visées**

- Savoir utiliser les bons leviers pour bien négocier et acheter
- Savoir traiter une commande simple ou moyennement complexe
- Rédiger un Accord Cadre
- Mettre en place des Indicateurs de Progrès pertinents

**4. Pré requis**

Fondamentaux de la fonction achats en entreprise

**5. Niveau des études :** Master 1

**6. Plan de cours**

- 1) La fonction Achats dans la supply chain
- 2) L'audit fournisseur
- 3) L'optimisation qualité et financière
- 4) Les Accords Cadre et les relations avec les partenaires commerciaux
- 5) La segmentation des achats
- 6) Les critères transversaux d'une sélection de fournisseur
- 7) La gestion de la performance

**7. Méthodes pédagogiques**

Cours magistral illustré d'exemples

Etudes de cas pratiques et rédactions d'accords

**8. Modalités d'évaluation des étudiants**

Contrôle continu : 40%

Contrôle final : 60% - examen écrit

**9. Bibliographie de référence**

Roger Perrotin, Stratégie d'achats et e-commerce, Editions d'Organisation, 2002

Jay Diamond, Gerald Pintel, Brigitte de Faultrier, Catherine Patier-Charbonnier, Le manuel de l'acheteur - Les achats dans la distribution textile, Pearson, 2009

Olivier Bruel, Politique d'achat et gestion des approvisionnements, Dunod, 1991

Jacques Paveau, François Duphil, Exporter, Ed Foucher, 2007