

3GS4050 - Achats, fournisseurs et sous-traitance

Responsables : **Evren SAHIN , Éric DAVID , Jeremy GARANDET**

Langues d'enseignement : **ANGLAIS**

Campus où le cours est proposé : **CAMPUS DE PARIS - SACLAY**

Nombre d'heures d'études élèves (HEE) : **35**

Nombre d'heures présentielles d'enseignement (HPE) : **18**

Année académique : **2024-2025**

Niveau avancé : **non**

Présentation, objectifs généraux du cours :

Les achats d'une entreprise représentent en moyenne les deux-tiers de ses coûts.

Cette proportion énorme, qui a crû très rapidement depuis une vingtaine d'année en raison de vagues d'externalisation et de mondialisation, entraîne des impacts majeurs, non seulement financiers, mais aussi commerciaux et humains.

Ceci justifie une fonction achat appliquant des bonnes pratiques et des méthodes d'optimisation, et offre d'intéressantes opportunités professionnelles:

- Permettre aux élèves qui prendront un poste dans les achats d'avoir une première vision de la fonction et du processus achat pour être plus rapidement opérationnels.
- même objectif pour ceux qui auront à travailler avec les achats (en gros, le reste de l'entreprise).
- Permettre enfin aux futurs directeurs achats ou futurs DG de mieux connaître les achats pour les aider à piloter cette fonction, notamment fixer la stratégie achats, les objectifs et savoir suivre et contrôler.

Période(s) du cours (n° de séquence ou hors séquence) :

SM10

Prérequis :

Cours Introduction au management des opérations et à la supply chain

Plan détaillé du cours (contenu) :

- Enjeux des achats, fonction, processus d'achat, performance de l'entreprise et impact financier des achats, interfaces dans l'entreprise (SupCh, production, mktg, R&D, juridique, finances), travail et carrière de l'acheteur, organisation des achats (les hommes, les moyens physiques), grandes catégories d'achat.
- Politique et stratégie d'achat (lien avec la politique et stratégie globale de l'entreprise), make-or-buy, marketing achat, mesure de performances des achats et démarches de progrès (par projet et en continu).
- Segmentation des achats et des fournisseurs, standardisation et différenciation des achats (ce qui est acheté, comment c'est acheté, et la standardisation des outils – codification, classification, mode d'échange...)
- Dimensions juridique et financière des achats, négociation, contrats, litiges. Notions d'économie des contrats. Les achats publics (principes). Gestion des risques d'achat.

- Outils et technologie des achats: système informatique d'achats (ERP, outils spécifiques, EDI, EPOS/ VMI/ CPFR, e-business), impact des nouvelles technologies numériques et robotiques (big data, bock chain, intelligence artificielle, RFID, cybersécurité, etc)
- Présentation des travaux de groupe, et séances de questions réponses

Déroulement, organisation du cours :

- Contextes et études de cas tirés de contextes industriels variés
- Exercices interactifs
- Retours d'expériences

Organisation de l'évaluation :

- Lecture-critique pour présentation en classe inversée en groupe d'élèves
- Etude-diagnostic de la fonction achat d'une entreprise en groupe

Moyens :

Cours, TD et mises en situation diverses
Taille des TD : 30 à 35 élèves

Acquis d'apprentissage visés dans le cours :

- Permettre aux élèves qui prendront un poste dans les achats d'avoir une première vision de la fonction et du processus achat pour être plus rapidement opérationnels.
- Même objectif pour ceux qui auront à travailler avec les achats (en gros, le reste de l'entreprise).
- Permettre enfin aux futurs directeurs achats ou futurs DG de mieux connaître les achats pour les aider à piloter cette fonction, notamment fixer la stratégie achats, les objectifs et savoir suivre et contrôler.

Description des compétences acquises à l'issue du cours :

At the end of this teaching, the student will be able to validate competencies C2,C4, C5 and C9

Bibliographie :

- Kenneth Lyons, Brian Farrington, 2005, Purchasing and Supply Chain Management
- Robert M.Monczka, 2010, Purchasing and Supply Chain Management
- Arjan van Wee 2009
- Philippe Petit 2016
- Olivier Bruel 2014