

# HA03 « Contribution des Achats à la conception et reconception des produits »

---

## • OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Initier les participants aux achats techniques lors de la phase amont de conception et lors de la phase de reconception,
  - Préciser les domaines d'intervention des Achats techniques dans le processus de conception et de développement des produits,
  - Savoir participer en tant qu'acheteur technique à l'élaboration des cahiers des charges
  - Initier le futur ingénieur aux différents leviers dont il dispose lors de ces phases de conception et de reconception,
  - Apprendre à bénéficier du potentiel des fournisseurs en matière d'innovation,
  - Appliquer cette initiation lors d'exercices d'application relatifs à des conceptions et des reconceptions de produits.
- 

## • CAPACITES / COMPETENCES VISEES

- Gérer un poste d'acheteur projet
  - Piloter des Achats Techniques en phase de conception
  - Savoir utiliser les différents leviers d'acheteur en phase de conception
  - Piloter des Achats Techniques en phase de reconception
  - Savoir utiliser les différents leviers d'acheteur en phase de reconception
  - Participer à l'élaboration d'un cahier des charges technique
  - Savoir animer l'innovation de ses fournisseurs
- 

## • PUBLIC

- Responsables achats, Acheteurs Familiales, Acheteurs Projets
  - Responsables Commerciaux, Contrôleurs de gestion
  - Responsables Projets, Chefs de Projets
  - Ingénieur Etudes
- 

## • PRE-REQUIS

- Connaissance de base des processus de conception et de reconception
- 

## • MOYENS D'ENCADREMENT/RESSOURCES PEDAGOGIQUES/TECHNIQUES

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur, Paperboard, Post It
  - Apports théoriques et méthodologique
  - Support pédagogique / document de synthèse / fiches « Pocket » distribuées à chaque participant
  - Exercices pratiques en sous-groupe permettant aux participants de faire face à un cas de conception et à un cas de reconception
  - Feuille d'émargement
  - Attestation de présence
- 

## • PROGRAMME

- Les différentes étapes du processus achats - Les étapes clés
- Enjeux liés à la conception des nouveaux produits - Notion de prix de revient (rappel)

- **Organisation par projet et rôle des acheteurs projet**
- **Cycle de vie produit**
- **Séquencement général d'un projet et intervention de l'acheteur sur chacune de ces phases**
- **Périmètre d'intervention de la fonction achats dans le processus de conception et de développement du produit**
- **Principes fondamentaux de l'achat projet**
- **Pratiques spécifiques de l'acheteur projet - Gestion des risques à gérer par l'acheteur**
- **Principales pratiques à maîtriser par l'acheteur projet**
  - Veille et Marketing technologiques
  - Aide à la standardisation des choix technologiques
  - Sourcing / Sélection de nouveaux fournisseurs
  - Politique Achats projets
  - Faire ou faire-faire
  - Vérification de l'adéquation spécifications et besoins réels
  - Faire contrôler la pré étude de réalisation
  - Savoir évaluer le chiffrage des coûts associés
- **Leviers de l'acheteur projets dans un processus de reconception**
  - L'analyse de la valeur
  - La définition des cahiers des charges fonctionnel et cahier des charges technique
  - La conception à coût objectif
  - Co-développement avec les fournisseurs "stratégiques"
  - Le changement de technologie
  - L'évolution des normes à respecter
- **L'environnement de l'acheteur projet par rapport à sa structure Achats et sa structure projet- relation avec les acheteurs familles et usines**
- **La reconception des produits. Le reengineering des produits avec son BE ou ses fournisseurs.**
- **Leviers de l'acheteur projet dans un processus de reconception**
  - L'analyse de la valeur et le concept de VA/VE
  - L'évolution des fenêtres de tolérances
  - L'évolution de la spécification technique
  - Le benchmark des produits
  - Le choix des matériaux utilisés
  - Le changement de technologie
  - L'évolution des normes
- **Savoir bénéficier du potentiel innovatif de ses fournisseurs**

---

- **DATES**

- Suivant le planning proposé sur notre site / A la demande pour les formations en intra-entreprise

---

- **DUREE**

- 3 jours

---

- **LIEUX**

- Paris / Mulhouse / Intra-entreprise

---

- **FORMATEUR**

- Jean-Claude FICHERA

---

- **QUALIFICATIONS/EXPERIENCES/COMPETENCES DU FORMATEUR**

- Expert en Achats et Supply Chain Management
- Directeur Achats au sein de Groupes Internationaux
- Expert en tactiques et préparations de négociation
- Coach auprès de plusieurs directeurs d'achats et directeurs commerciaux
- Formateur dans 15 écoles de commerce (ESSEC, SKEMA,...) et d'Ingénieurs (Ecole Centrale ,...)

---

- **EVALUATION CONTINUE DE LA FORMATION A CHAUD ET A FROID**

- Evaluation de la formation à chaud et à froid à travers l'outil SCOREVAL
- Attestation de fin de formation avec évaluation du niveau d'acquisition en-cours et à chaud par rapport aux objectifs de la formation sur base des outils suivants :
  - KLAXOON, Quiz, Brainstorming avec Post It

---

- **PERSONNALISATION DU PARCOURS PROPOSE**

- A la demande : fichera@asappconsulting.com

Copyright ASAPP CONSULTING  
[asappconsulting.eu](http://asappconsulting.eu)