

GUIDE DE FORMATION



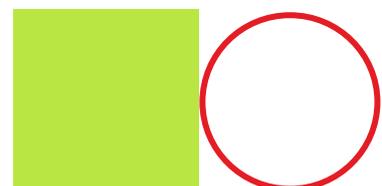
DEVENIR ACHETEUR PROFESSIONNEL

en 90 jours



Olivier Audino

*Expert Achat -
Entrepreneur -
Conférencier*



Sommaire

01 - Introduction

02 - Objectifs du programme

03 - Concepts & compétences clés

04 - Évaluations & attendus

05 - Durée & rythme

06 - Programme complet

07 - Système de récompenses

1 Introduction

Deviens Acheteur Professionnel avec une formation immersive et flexible, reconnue par les experts Achats. ”

Pourquoi cette formation ?

Dans un marché **mondialisé** et **compétitif**, les entreprises recherchent des Acheteurs capables de **réduire les coûts**, **sécuriser la supply chain** et **créer de la valeur**.

Les **Achats Responsbles**, la **Digitalisation** et l'**Intelligence Artificielle** (IA) imposent une montée en **compétences** rapide, mais trouver des formations complètes et reconnues en Achat reste un **défi**.

Notre programme est conçu pour répondre précisément à ces **besoins**, en t'offrant une formation **immersive** et **concrète** qui te préparera efficacement à **exceller** dans ton rôle d'Acheteur professionnel.

Quels sont les pré-requis de la formation ?

01 AUCUNE EXPÉRIENCE PRÉALABLE EN ACHATS N'EST OBLIGATOIRE.
Le programme est conçu pour les profils **débutants** et les **professionnels en reconversion**.



02 BASES EN GESTION OU EN COMMERCE :
Une connaissance de l'**environnement professionnel** en entreprise et des bases de gestion financière facilitent l'assimilation du programme.



03 MAÎTRISE DES OUTILS BUREAUTIQUES :
Il est vivement recommandé de maîtriser **Excel**, **Word** et **PowerPoint** (ou équivalent) pour les exercices pratiques et la production des rapports.



04 MOTIVATION ET DISPONIBILITÉ :
Un engagement **régulier hebdomadaire** est nécessaire pour assimiler les contenus, participer aux Masterclass et réaliser les études de cas. Nous recommandons 1 heure par jour.



2 Objectifs du programme



Objectif de formation

À la fin de la formation, tu seras préparé(e) à piloter un **processus d'Achat** stratégique, à lancer des **appels d'offre**, à mener des **négociations** efficaces avec les **fournisseurs** et à optimiser les **coûts** afin de maximiser la **performance économique** et **opérationnelle** de ton entreprise.

Tu maîtriseras l'impact des **Achats Responsables et Durables** ainsi que l'usage de **l'Intelligence Artificielle** dans ton quotidien d'Acheteur.

Objectif pédagogiques et opérationnels



Chapitre 1 :

Construire une organisation Achat mature

- ✓ Expliquer les fondamentaux du **métier** d'Acheteur, en détaillant ses **origines**, ses **rôles**, ses **responsabilités** et les **compétences** essentielles pour réussir dans ce domaine.
- ✓ Différencier les **types d'Acheteurs** en fonction de leurs caractéristiques spécifiques.
- ✓ Identifier les **défis** liés à la fonction et les **composantes** d'une direction Achats.
- ✓ Comparer les **modèles organisationnels** (centralisé, décentralisé, hybride) et argumenter le choix d'une structure adaptée à un contexte business.
- ✓ Évaluer le **niveau de maturité** Achats de son organisation à l'aide du modèle en six étapes.
- ✓ Appliquer des méthodes de **gestion de projet Achats**.

**Chapitre 2 :****Déployer une stratégie Achats**

- ✓ Décrire l'ensemble du processus **Source-to-Pay** en 8 étapes et distinguer clairement **Source-to-Contract** et **Procure-to-Pay**.
- ✓ Construire une **cartographie des Achats** : collecte données, taxonomie, ABC / Pareto, segmentation fournisseurs.
- ✓ Positionner chaque **famille d'Achats** dans la matrice de **Kraljic** et choisir la **tactique de négociation** adaptée (levier, partenariat, etc.).
- ✓ Standardiser les **processus** d'Achats, lancer des **appels d'offres** efficaces et **collaborer** en mode projet avec les autres départements.
- ✓ Évaluer les **risques** (disponibilité, prix, RSE) et proposer des contrats intégrant des actions de mitigation.

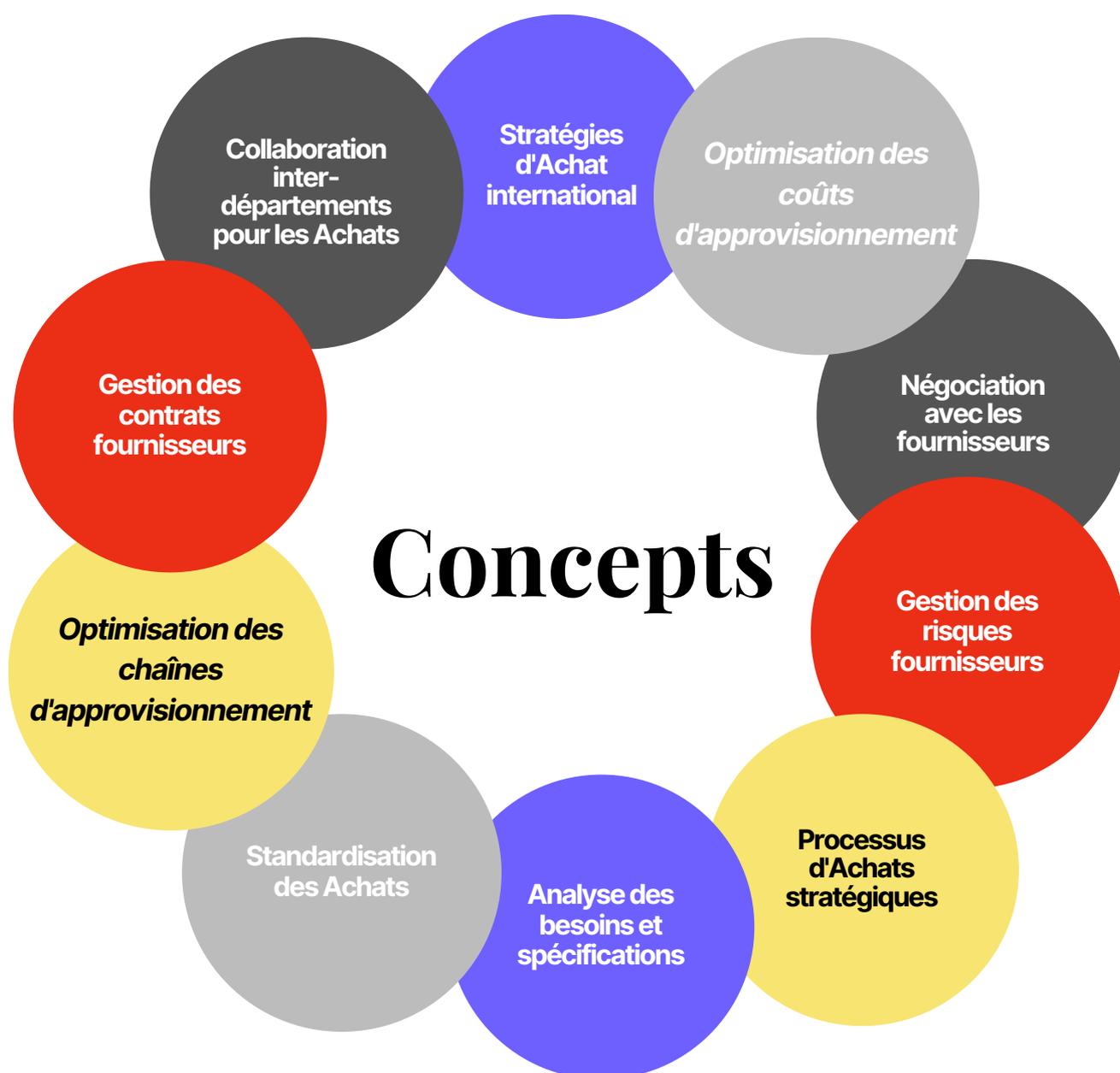
**Chapitre 3 :****Achats Responsables et Durables**

- ✓ Piloter la **performance des fournisseurs** avec des tableaux de bord adaptés.
- ✓ Reconnaître les **enjeux économiques, environnementaux** et **sociétaux** du développement durable et les traduire dans un projet d'Achats RSE.
- ✓ Identifier le **cadre** réglementaire (ISO 20400, PNAD, CSRD, loi Climat, etc.) et **déterminer** les obligations applicables à son organisation.
- ✓ Déployer un processus Source-to-Contract intégrant **sobriété**, critères **RSE**, économie **circulaire** et **coût du cycle de vie** (ACV + TCO).
- ✓ Mettre sous contrôle la **performance fournisseur** (SRM) et piloter un plan de progrès mesurable (KPI ObsAR, dashboards).
- ✓ Structurer un **SPASER** ou un plan d'Achats durables dans le privé, incluant objectifs SMART, indicateurs et moyens (budget, compétences).

**Chapitre 4 :****L'Intelligence Artificielle dans les Achats**

- ✓ Expliquer les **fondements** de l'intelligence artificielle et ses principales **technologies** (Machine Learning, Deep Learning, LLM...).
- ✓ Reconnaître les **opportunités** concrètes d'application de l'IA dans le métier d'Acheteur.
- ✓ Respecter les enjeux de **confidentialité**, de conformité **RGPD** et de sécurité des **données** liées à l'utilisation des IA.
- ✓ Utiliser efficacement les IA grand public (type ChatGPT) via l'**ingénierie de prompt** (méthode C.O.F.T).
- ✓ Réaliser des **cas d'usages** des Achats à l'aide de l'IA : sourcing, analyse de contrat, cartographie, etc.
- ✓ Collaborer avec les directions DSI, juridique et conformité pour cadrer l'**usage de l'IA** dans son entreprise.

3 Concepts et compétences clés



Compétences



Soft skills

- ✓ **Collaborer** efficacement avec des équipes pluridisciplinaires, d'autres départements et les fournisseurs
- ✓ **Négocier** les conditions tarifaires et les contrats
- ✓ **Développer** une approche **responsable** et **éthique** dans la gestion des Achats.



Compétences techniques

- ✓ Maîtriser les **fondamentaux** du métier d'Acheteur (rôles, responsabilités, compétences clés).
- ✓ **Identifier** et **différencier** les différents **types** d'Acheteurs selon leurs caractéristiques spécifiques.
- ✓ **Évaluer** le niveau de **maturité** Achats d'une entreprise et **identifier** les **défis** associés à la fonction Achat.
- ✓ **Élaborer** une **stratégie d'Achat** alignée avec les besoins de l'entreprise et le contexte du marché.
- ✓ **Piloter** une **stratégie** Achat complète
- ✓ **Utiliser** des **outils d'analyse** pour évaluer les besoins, analyser le marché et **gérer** les **risques** fournisseurs.
- ✓ **Optimiser** les **coûts** d'approvisionnement à travers la **standardisation** des processus et l'efficacité opérationnelle.
- ✓ **Intégrer** les **enjeux RSE** et le **cadre juridique** dans la politique et les processus d'Achats.
- ✓ **Adapter** les objectifs de politique Achats en fonction des **obligations légales** et des engagements **RSE**.
- ✓ Utiliser **l'intelligence artificielle** pour **analyser** des données, préparer une **négociation** ou **automatiser** des tâches répétitives

4 Évaluations & attendus



Modules

Chaque **module** se conclut par un quiz dont le critère de réussite est fixé à 80%.

Chapitre

Chaque **chapitre** est évalué par un questionnaire incluant des mises en situation.

Le critère de réussite est fixé à 80% et sa validation est obligatoire pour accéder au chapitre suivant.

La **satisfaction** sera aussi évaluée à la fin de chaque chapitre.



La réussite aux différents questionnaires te permettra d'obtenir des **badges** et de cumuler des **crédits** sur la plateforme afin de débloquent des récompenses exclusives.

Les modules concernés seront signalés par l'icône ci-contre.

Mémoire

Pour valider la formation, tu devras réaliser un **mémoire** et un **oral**.

- La rédaction du mémoire commencera à partir du chapitre 2. Tu devras le déposer sur la plateforme dans les 30 jours suivant ta complétion totale de la formation.
- Tu seras ensuite convoqué pour un oral de 40 mins composé de 20 mins développement, 10 mins questions / réponses avec le jury et de 10 mins de débriefing. Il sera évalué avec une grille de compétences à laquelle tu peux accéder dans le module dédié à l'examen.

5 Durée & rythme



Recommandation

Il est conseillé de consacrer **1 h / jour** à la formation afin de progresser efficacement, assister aux master class et rédiger le mémoire.

Chapitre 1 :

Construire une organisation Achat mature

Composition : **9 modules**

Durée estimée : **10 heures**

Chapitre 2 :

Déployer une stratégie Achat

Composition : **13 modules**

Durée estimée : **30 heures**

Chapitre 3 :

Achats Responsables et Durables

Composition : **9 modules**

Durée estimée : **10 heures**

Chapitre 4 :

L'Intelligence Artificielle dans les Achats

Composition : **9 modules**

Durée estimée : **10 heures**

Mémoire

Durée estimée : **40 heures**

Coachings & Masterclass

Durée estimée : **10 heures**

6 Programme complet

Chapitre 1 :

Construire une organisation Achat mature

Module n°1 : Découverte et origine du métier d'acheteur



Panorama historique du métier d'Acheteur : comprendre son passé pour anticiper son futur

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Décrire **l'évolution** du métier d'Acheteur depuis ses origines jusqu'à ses pratiques actuelles, en identifiant les grandes étapes de son **développement**.
- ✓ Distinguer les différents **rôles** d'Acheteur au cours du temps.

Module n°2 : A quoi sert un acheteur ?



Pourquoi la fonction Achat est devenue un pilier stratégique, sociétal et économique ?

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Lister les principaux **objectifs** et **buts** de la fonction Achat au sein d'une entreprise.
- ✓ Distinguer les concepts clés associés aux Achats : **enjeux stratégiques, enjeux sociétaux, poids des Achats par industrie**.

Cartographier les parties prenantes du processus d'Achat : un levier pour mieux collaborer

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Identifier les différentes **parties prenantes** impliquées dans le processus d'Achat d'une entreprise.

Rôle stratégique de l'Acheteur : allier rentabilité, impact sociétal et performance durable

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Expliquer pourquoi la fonction Achat est devenue **stratégique** au sein des entreprises modernes.
- ✓ Clarifier le **rôle central** de l'Acheteur dans l'atteinte des objectifs économiques, environnementaux et sociaux d'une entreprise.

Module n°3: Le développement de la maturité achat



De la disponibilité des matières premières à la création de valeur : les étapes de maturité Achat

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Définir le concept de maturité Achat et ses implications dans une entreprise.
- ✓ Lister les différents niveaux de maturité Achat et leurs caractéristiques

Maturité de la fonction Achat : un indicateur clé pour te positionner

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Décrire l'importance de la maturité Achat dans l'optimisation des stratégies d'Achat d'une entreprise.
- ✓ Identifier le niveau de maturité Achat d'une entreprise pour se positionner sur le marché de l'emploi

Module n°4 : L'organisation d'une direction achat



Les coulisses de la direction Achat : qui fait quoi et avec qui ?

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Expliquer les rôles d'une direction Achat
- ✓ Nommer les acteurs d'une direction Achat, et les métiers auxquels elle est rattachée.

Modèles d'organisation Achat : avantages et limites des approches centralisée, décentralisée et externalisée

- ✓ Différencier une organisation Achat centralisée, décentralisée et l'externalisation

Achats en grande entreprise, ETI et PME : des organisations aux logiques bien distinctes

- ✓ Distinguer les caractéristiques d'une direction Achat dans une grande entreprise versus une ETI ou une PME

Module n°5 : Les rôles d'un acheteur**Relation Acheteur-commercial : de la transaction ponctuelle à la collaboration durable**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier la relation transactionnelle et la relation mutuelle pour faire évoluer les échanges Acheteur-vendeur

Coûts, risques, valeur : les 3 leviers à piloter pour des Achats responsables et efficaces

- ✓ Prendre conscience de l'équilibre entre coûts, risques et valeurs pour le métier d'Acheteur

Le flux d'Achat idéal : étapes clés pour structurer un processus fluide et performantObjectifs pédagogiques :

- ✓ Nommer les étapes d'un flux d'Achats idéal

Achats proactifs vs réactifs : comprendre les différences pour mieux anticiper

- ✓ Différencier les Achats proactifs et les Achats réactifs

Du sourcing à la négociation : quelle part de votre temps pour chaque mission Achat ?

- ✓ Identifier le temps consacré sur chaque domaine de tâches du métier d'Acheteur
-

Module n°6 : Les responsabilités de l'acheteur**Acheter en entreprise ou en tant que consommateur : des processus et enjeux bien distincts**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier les Acheteur B2B et les consommateurs B2C

Compétences, posture, contraintes : ce que signifie être Acheteur aujourd'hui

- ✓ Définir les responsabilités de l'Acheteur et ses caractéristiques
 - ✓ Identifier les barrières et les difficultés rencontrées
-

Module n°7 : Les fonctions d'un acheteur

- ✓ Différencier l'Acheteur leader, l'Acheteur opérationnel et l'Acheteur projet

Module n°8 : La relation prescripteur - acheteur



Prescripteur, Acheteur, politique Achats : une coordination essentielle à la performance

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Définir le rôle , les caractéristiques du prescripteur et la notion de "Politique Achats"

Acheteur & prescripteur : comment construire une collaboration efficace à chaque étape du processus Achat ?

- ✓ Déterminer l'influence de l'Acheteur face au prescripteur dans le processus Achat
- ✓ Déterminer l'implication des Achats à chaque étape de la contribution avec un prescripteur

Module n°9 : Gestion de projet Achat



Structure ton projet Achat dès le départ : catégorisation et leviers de succès

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Catégoriser un projet Achat
- ✓ Lister les facteurs de réussite d'un projet Achat

Les 5 réflexes à adopter pour piloter efficacement ton projet

- ✓ Appliquer les 5 étapes de contrôle de projet

Priorise efficacement tes projets Achats grâce à la matrice adaptée

- ✓ Utiliser une matrice de priorisation des projets Achats

Chapitre 2 :

Construire une organisation Achat mature

Module n°1 : Le processus Source to pay

Achats et approvisionnements : deux parcours, une logique à comprendre

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier le processus Achat et le processus approvisionnement
- ✓ Lister les étapes du processus Achat
- ✓ Lister les étapes du processus approvisionnement

Module n°2: LA CARTOGRAPHIE DES ACHATS

Collecte des données Achats : la première étape d'une cartographie performante

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Collecter les données

Structurer les Achats : différencier biens et services pour bâtir une taxonomie pertinente

- ✓ Différencier les biens et les services
- ✓ Définir une taxonomie des Achats dans l'entreprise

Segmenter les fournisseurs : une étape clé pour une cartographie Achats stratégique

- ✓ Segmenter les fournisseurs

Digitaliser tes reportings Achats : gagne en réactivité, clarté et pilotage stratégique

- ✓ Digitaliser les reporting

Analyse des dépenses : choisit les bons indicateurs et maîtrise la méthode ABC

- ✓ Analyser les dépenses en choisissant les indicateurs adéquats
- ✓ Interpréter une analyse ABC

Module n°3 : LA stratégie segment

Du global au spécifique : élabore une stratégie Achats par segment alignée avec les enjeux de l'entreprise

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Définir une stratégie Achat segment
- ✓ Différencier la stratégie Achat et la stratégie Achat segment

Décline ta stratégie Achat par segment : clarifie les étapes, choisis les bons outils, mesure l'effet levier

- ✓ Décliner une stratégie Achat en stratégie segment
- ✓ Reformuler les objectifs de chaque étape
- ✓ Lister les outils, décrire leur intérêt et les positionner dans chaque étape de la stratégie
- ✓ Évaluer l'influence de la stratégie segment et la stratégie Achat globale

Module n°4 : Le développement de la stratégie



Développement de la stratégie Achats : maîtrise les leviers clés

- ✓ Définir chaque levier de la stratégie Achat

Construis une stratégie Achats efficace en t'appuyant sur les bons leviers

- ✓ Choisir les leviers les plus adaptés à la stratégie Achats

De l'intention à la validation : sélectionne les bons leviers et sécurise ta stratégie avec la checklist

- ✓ Utiliser la checklist de validation de la stratégie Achat fournie

La matrice de Kraljic pour renforcer l'impact de ta stratégie Achats

- ✓ Utiliser une matrice de Kraljic

Module n°5 : L'analyse des besoins



Comprendre la demande d'Achat : décrypte les besoins pour mieux y répondre

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Analyser la demande d'Achat

Distingue les besoins techniques des besoins fonctionnels pour viser juste dès le départ

- ✓ Différencier le besoin technique du besoin fonctionnel

Décrypte le besoin client avec méthode

- ✓ Identifier le besoin du client en utilisant la matrice BDCE et la méthode QQOQCCQP

Achats collaboratifs : réunis une équipe efficace et définis les responsabilités

- ✓ Réunir une équipe projet
- ✓ Réaliser une matrice RACI

Rédige un cahier des charges complet, précis et actionnable

- ✓ Rédiger un cahier des charges pour un projet Achat

Module n°6 : L'étude de marché



Achète mieux en comprenant ton marché de A à Z

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Définir les 4 composantes d'une étude de marché
- ✓ Identifier les étapes du cycle de vie du marché

Construis ta vision marché avec les 5 analyses incontournables

- ✓ Réaliser une analyse PESTEL, une matrice SWOT, la matrice de concentration et le modèle des 5 forces

Module n°7 : Le management des risques achat



Comprendre la demande d'Achat : décrypte les besoins pour mieux y répondre

- ✓ Identifier les risques d'un projet Achat

Cartographie les risques de ton projet Achat avec la matrice adaptée

- ✓ Utiliser une matrice des risques Achats

Contrôler les risques en communiquant avec les autres départements et en appliquant les bases de conduite du changement

- ✓ Contrôler les risques en communiquant avec les autres départements et en appliquant les bases de conduite du changement

Module n°8 : La définition d'ES objectifs



Pilote tes Achats intelligemment avec les objectifs d'efficacité et d'efficience

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Distinguer objectif d'efficacité et objectif d'efficience
- ✓ Utiliser les leviers d'efficacité et les leviers d'efficience pour déterminer les objectifs

SMART : la méthode simple pour formuler des objectifs Achats concrets et atteignables

- ✓ Applique la méthode SMART pour déterminer les objectifs en matière d'Achats

Module n°9 : Pourquoi sélectionner un panel fournisseur ?



Panel fournisseur : pourquoi le constituer et comment bien le sélectionner ?

- ✓ Organiser une procédure de sélection et d'évaluation des fournisseurs

Analyse en profondeur tes fournisseurs : solidité financière, organisation et compétences

- ✓ Réaliser l'évaluation financière, organisationnelle et technique du fournisseur

Décode ton marché fournisseur avec méthode

- ✓ Analyser les marchés fournisseurs en appliquant la liste des critères de sélection et en utilisant la matrice des marchés financiers

Module n°10 : Le sourcing fournisseurs



Déploye une stratégie de sourcing efficace en intégrant une approche globale

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Réaliser un sourcing fournisseur intégrant le sourcing global.

Sourcing fournisseur : fais les bons choix grâce à une méthode clé

- ✓ Appliquer la méthode des 10C pour évaluer un fournisseur

Module n°11: Le Processus d'appels d'offre



Pilote un appel d'offres efficace grâce aux outils RFI, RFP et RFQ

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Appliquer les 3 étapes de consultation (RFx)
- ✓ Sélectionner les fournisseurs avec un processus RFI, RFP, RFQ

Fais la différence dès ton appel d'offres : rédige avec méthode et précision

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Rédiger un appel d'offres clair et structuré pour lancer un projet Achat

Objective, compare et décide sans biais grâce à un outil d'évaluation des offres

- ✓ Utiliser une matrice d'évaluation d'une offre

Module n°12 : Les fondamentaux de la négociation



Concession, contrepartie, point de rupture : les clés pour bien négocier

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Distinguer concession et contrepartie
- ✓ Déterminer l'objectif de la négociation
- ✓ Déterminer le point d'annonce, le point de rupture et positionner la mire

Sois prêt à négocier : structure ton approche avec la matrice des contraintes

- ✓ Préparer une négociation avec une matrice des contraintes

Module n°13 : introduction à la gestion des contrats



Les règles essentielles pour rédiger un contrat d'Achat clair et sécurisé

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Rédiger un contrat d'Achat

Structure ton suivi contractuel : méthode en 7 étapes et indicateurs adaptés à chaque segment

- ✓ Piloter les contrats en suivant les 7 étapes
- ✓ Choisir les indicateurs de pilotage adéquats en fonction du segment

Chapitre 3 :

Achats responsables et durables

Module n°1 : Évaluation & Ajustement la performance des fournisseurs**Achats et approvisionnements : deux parcours, une logique à comprendre**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier le processus Achat et le processus approvisionnement
- ✓ Lister les étapes du processus Achat
- ✓ Lister les étapes du processus approvisionnement

Module n°2 : Achats durables, contextes et enjeux**Fais rimer Achats et durabilité : objectifs RSE et obligations, selon ton contexte**

- ✓ Intégrer les objectifs du développement durable à un projet Achat
- ✓ Différencier les obligations rse en fonction de la taille de l'entreprise

Les 7 piliers RSE, décryptés pour mieux agir dans tes projets Achats

- ✓ Identifier les 7 piliers de la RSE dans un contexte d'Achats donné

Module n°3 : Le cadre juridique des achats durables**Achats publics et privés : deux cadres juridiques, deux logiques à maîtriser**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier les obligations publiques et privées

Pilote tes Achats dans le respect des règles grâce à la veille réglementaire

- ✓ Identifier pour un contexte d'Achat donné les obligations spécifiques aux Achats à l'aide d'un outil de veille réglementaire

Module n°4 : ENjeux & bénéfiques**Adopte une lecture à 360° pour questionner tes besoins d'Achat de façon durable**

- ✓ Interroger un besoin d'Achat à la lumière des 3 piliers du développement durable

Achats à impact : active les bons leviers pour l'environnement et pour le progrès social

- ✓ Appliquer les 4 leviers pour des Achats respectueux de l'environnement
- ✓ Appliquer les 4 piliers des Achats socialement responsables

Achats responsables : plus qu'un engagement, une vraie valeur ajoutée pour ton organisation

- ✓ Nommer les bénéfices des Achats responsables et expliquer leur impact sur une organisation
-

Module n°5: Évaluer le juste besoin pour des achats durables**Achats responsables : exprime un besoin juste et durable, avec les bons partenaires**

- ✓ Définir un besoin d'Achat orienté développement durable en valorisant des fournisseurs fiables
-

Module n°6 : Les coûts du cycle de vie**Au-delà du prix affiché : fais la différence entre coût global et coût du cycle de vie**

- ✓ Distinguer coût global et coût du cycle de vie

Décortique le cycle de vie pour anticiper les coûts cachés de tes Achats

- ✓ Analyser le cycle de vie pour calculer le coût du cycle de vie d'un Achat
-

Module n°7 : Le processus achat adapté aux enjeux durables**Achats durables : ajuste chaque étape – besoin, marché, contrat – aux exigences RSE**

- ✓ Adapter les étapes d'un processus Achat telles que le besoin, le marché et les contrats aux enjeux RSE
-

Module n°8 : Le plan national pour des achats durables**Passé à l'action : élabore ton plan Achat durable en suivant une méthode claire et efficace**

- ✓ Définir un plan d'action Achat durable en suivant la méthode fournie

Pilote tes Achats responsables avec des indicateurs clés

- ✓ Créer un tableau de bord à partir des 14 indicateurs proposés par l'ObsAR
-

Module n°9 : Le SPASER**Décrypte le SPASER : sa finalité dans les Achats publics et les acteurs impliqués**

- ✓ Définir à quoi sert le SPASER dans les Achats et quels acteurs sont concernés

Chapitre 4 :

L'intelligence artificielle dans les Achats

Module n°1 : Introduction à l'intelligence artificielle**Comprendre l'IA sans jargon : tokens et réseaux neuronaux pour les acheteurs**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Décrire le fonctionnement du système de token et du réseau neuronal

Distingue les grandes familles d'IA : simple, clair, orienté terrain

- ✓ Différencier les types d'IA (LLM, Machine Learning, Deep Learning)

Tirer parti de l'IA dans les achats : entre promesses, limites et leviers d'action

- ✓ Reconnaître les limites et les opportunités de l'IA pour les achats

Module n°2 : Gestion de la confidentialité et de la sécurité des données**Utiliser l'IA sans exposer tes données sensibles : les bons réflexes pour les acheteurs**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Différencier les données qui peuvent être utilisées par Chat GPT, de celles qui représentent un risque

ChatGPT dans les achats : Pro ou Enterprise, quelle version pour quel usage ?

- ✓ Différencier chat gpt PRO et chat GPT Entreprise

IA et achats : analyse la fiabilité d'un outil en 5 critères de sécurité essentiels

- ✓ Analyser la confidentialité et la conformité d'un outil IA à partir des 5 facteurs clés

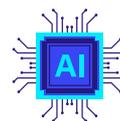
Entre RGPD et lois extraterritoriales : comment rester conforme en utilisant l'IA ?

- ✓ Expliquer le rôle du RDPG par rapport à l'usage de l'IA en entreprise ainsi que les risques du Cloud Act et du Patriot Act pour les données

Utiliser l'IA en toute sécurité : les bons réflexes à adopter dès maintenant

- ✓ Utiliser l'IA de façon sécurisée

Module n°3 : Panorama des technologies IA et Prompt Engineering



Achats & intelligence artificielle : les outils incontournables et comment t'en servir au quotidien

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Lister différents outils IA
- ✓ Expliquer quels sont leurs usages pour les achats professionnels

Navigue comme un pro dans l'univers ChatGPT et gagne du temps dans tes achats

- ✓ Utiliser l'interface de Chat GPT

L'art du prompting engineering : les clés pour dialoguer intelligemment avec l'IA

- ✓ Structurer un prompt en suivant la méthode C.O.F.T

Module n°4 : Interactions entre les achats et l'erp



Générer des reportings achats détaillés (cartographie des achats, délais de paiement fournisseurs, performance fournisseurs...)

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Définir l'ERP
- ✓ Nommer les interactions de l'ERP avec l'outil E-Achat

L'ERP au service de ton reporting achats : visualise, analyse, décide

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Générer des reportings achats détaillés (cartographie des achats, délais de paiement fournisseurs, performance fournisseurs...) P

Automatise la lecture des devis et gagne du temps dans ton ERP

- ✓ Utiliser la technologie OCR et l'IA (LLM) pour automatiser la lecture des devis ainsi que leur intégration dans l'ERP, P2P, Compta

Module n°5: Mise en oeuvre de l'IA**Structure, enrichis, agis : le pouvoir de l'IA pour transformer ta cartographie des achats**Objectifs pédagogiques :

- ✓ Utiliser l'IA pour la cartographie des achats en créant des processus de classification automatique ; en incluant des données supplémentaires ; en éditant des plans d'action pour optimiser les achats

Sourcing automatisé : booste ta recherche fournisseurs avec la puissance des LLM

- ✓ Utiliser un LLM comme Chat Gpt pour optimiser la réalisation d'un sourcing fournisseurs

Le chatbot, ce collègue invisible qui change le quotidien des acheteurs

- ✓ Reconnaître l'intérêt de la création d'un chat bot pour les acheteurs

Prépare-toi à négocier grâce à l'IA : entraîne-toi, simule, progresse avant le face-à-face

- ✓ Préparer une négociation à l'aide de l'IA pour faire des recherches sur l'autre partie, organiser les informations collectées, simuler une conversation, développer les objectifs de négociation
- ✓ Créer un jeu de négociation en utilisant les modèles de prompts fournis

SRM augmenté : comment l'IA te permet de prédire et piloter la performance fournisseurs

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM prédire la performance des fournisseurs

SRM + IA : une nouvelle façon de piloter la relation fournisseur avec finesse

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour optimiser les relations fournisseurs

SRM enrichi : exploite l'IA pour intégrer, trier et analyser la performance des fournisseurs

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour intégrer des feedbacks et des évaluations

Transforme ton SRM en capteur d'innovation grâce à l'IA

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour détecter des opportunités d'innovation

Risques maîtrisés, conformité assurée : l'IA donne à ton SRM une longueur d'avance

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour la gestion des risques et la conformité

SRM augmenté : crée des dashboards clairs et utiles grâce à l'IA

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour la création de tableaux de bords personnalisés et de rapports

Fluidifie ta communication grâce à l'IA

- ✓ Utiliser l'IA pour enrichir les fonctionnalités SRM pour améliorer la communication

Achats & IA : découvre d'autres usages qui peuvent booster ton quotidien

- ✓ Reconnaître les usages complémentaires de l'IA dans les achats

Masterclass

Tous les mois, une **Masterclass** sera organisée sur un thème **d'actualité** (IA, Achats durables, actualités réglementaires...) . C'est également l'occasion de poser tes questions en direct avec le formateur et de créer du réseau avec les autres apprenants.



Suivi et accompagnement

Tu pourras bénéficier d'un **coaching** mensuel d'une heure pour débloquer des problématiques personnelles et pour suivre l'avancement de la rédaction de ton mémoire.

Tu auras également la possibilité de réserver deux sessions de **mentorat** d'une trentaine de minutes avec un expert de renom pour avancer sur ton projet professionnel.

L'équipe pédagogique peut être contactée par mail à tout moment pendant la formation :

contact@devenir-acheteur.pro



Post formation

60 jours après la réussite à l'examen, l'équipe te proposera une enquête visant à suivre ton évolution sur le marché de l'emploi.



7 Système de récompenses



Au fur et à mesure de tes réussites dans la formation, tu obtiendras des crédits qui te permettront de débloquer des récompenses.

Obtention des crédits

- 01 Chaque quiz de fin de module te permettra d'obtenir **100 crédits**.
- 02 Les évaluations de fin de chapitre pourront te rapporter entre **600** et **1000 crédits**.

Au total tu peux obtenir jusqu'à **8000 crédits** sur toute la formation si tu t'impliques et la réalises avec sérieux.

Aperçu des récompenses exclusives



E- book



Temps d'échange
avec un expert de
renom



Livre



Abonnement à la
boîte à outils post
formation

Échange de crédits contre des récompenses

Pour échanger tes crédits contre les cadeaux qui t'intéressent, il faut en faire la demande sur ton interface de formation. Tu seras ensuite recontacté pour validation de ta demande.