Voici la **définition des objectifs pédagogiques** et du **contenu structuré** du module intitulé :

**📘 Module : Achats – Structurer le Processus et l’Organisation**

**🎯 Objectifs pédagogiques globaux**

À l’issue de ce module, les apprenants seront capables de :

1. **Comprendre les étapes clés du processus achats**, de l’expression du besoin à la contractualisation.
2. **Structurer et formaliser un processus achats** adapté à la stratégie et aux contraintes de l’entreprise.
3. **Identifier les rôles, missions et interactions** au sein d’une organisation achats performante.
4. **Concevoir une organisation achats efficiente**, centralisée, décentralisée ou matricielle.
5. **Aligner les processus achats avec les objectifs stratégiques**, la performance et la conformité réglementaire.

**🏗️ Contenu du module**

Ce module est organisé en **4 grands axes pédagogiques**, chacun structuré autour d’un thème opérationnel.

**🟦 1. Comprendre les étapes du processus achats**

* Définition d’un processus achats
* Les 6 étapes fondamentales :
  1. Analyse du besoin
  2. Sourcing et expression du besoin
  3. Consultation / appel d’offres
  4. Évaluation et sélection
  5. Négociation et contractualisation
  6. Suivi et évaluation fournisseur (SRM)
* Importance de la formalisation documentaire : cahier des charges, grille de dépouillement, PV de sélection, etc.

**🟦 2. Cartographier et modéliser un processus achats**

* Représentation graphique du processus (BPMN, SIPOC, logigramme)
* Identification des interfaces internes (prescripteurs, production, qualité)
* Analyse des points de rupture, de risque ou de non-valeur ajoutée
* Démarche Lean pour fiabiliser le processus achats

**🟦 3. Définir l’organisation de la fonction achats**

* Typologies d’organisations :
  + Centralisée
  + Décentralisée
  + Matricielle ou hybride
* Rôles et responsabilités des acteurs :
  + Acheteur opérationnel
  + Acheteur projet
  + Acheteur stratégique
  + Responsable des achats
* Schéma d’organisation cible et cartographie des missions

**🟦 4. Alignement stratégique et performance du processus**

* Lien entre stratégie d’entreprise et stratégie achats
* Déclinaison du processus achats selon les segments stratégiques (Kraljic)
* Indicateurs de performance associés (KPI) :
  + Respect des délais de traitement
  + Gain achats
  + Taux de couverture contractuelle
  + Taux de litiges fournisseurs
* Conformité, traçabilité, auditabilité

**📌 Approche pédagogique recommandée**

* Apports théoriques illustrés d’exemples concrets
* Études de cas sur l’organisation achats d’entreprises réelles (industrie, services, public)
* Activité de modélisation d’un processus achats type
* Quiz interactifs et fiches récapitulatives

Souhaitez-vous que je décline ce contenu en :

* **fiche module pédagogique** ?
* **PowerPoint prêt à l’emploi** ?
* **fiche outil Excel** pour modéliser le processus ?
* **version e-learning SCORM** pour Tutor LMS ?