Management et technique des achats

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Partie 1

Comprendre le lien entre stratégie d'entreprise et stratégie Achats

Comprendre la dimension stratégique de la fonction Achats dans l'entreprise?

- Impact des Achats sur la création de valeur, les indicateurs financiers et la gestion des risques
- Le rôle des Achats en termes de RSE et d'impacts d'extra-financier
- Décarbonations et Achats?: quelles perspectives

Partie 2

L'évolution des relations donneurs-d 'ordres /sous-traitants

- Le co-développement
- L'ingénierie simultanée
- L'approche de Supplier Relationship Management de Toyota
- Motiver ses fournisseurs?: le modèle de Motivation Fournisseurs de Tréhan©

Partie 3

L'élaboration des stratégies Achats en entreprise

- Comment élaborer une stratégie Achats??
- Quelle stratégie Achats par famille d'Achats??
- Quels leviers Achats??

Compétence à acquérir :

Appréhender la dimension stratégique de la fonction Achats et à ses enjeux en termes d'impacts économiques, sociaux et environnementaux.

Concevoir et déployer une stratégie Achats

Maîtriser les approches du Supplier Relationship Management

Mode de contrôle des connaissances :

Examen sur table

Bibliographie, lectures recommandées :

Tréhan (2023) Réduction des émissions de CO2?: les trois limites des engagements des entreprises
https://theconversation.com/reduction-des-emissions-de-co-les-trois-limites-des-engagements-des-entreprises-201197

Tréhan (2022) La course vers la neutralité carbone : les achats en première ligne. Comprendre la décarbonation pour mieux agir
https://info.ivalua.com/decarbonization-french

Tréhan N., Falcy. S (2022) Comment devenir un client plus attractif et plus performant grâce à l'évaluation inversée, un mode de contrôle singulier générateur de confiance **Revue Finance Contrôle Stratégie** 25-2 P 1 – 31

Tréhan (2022) Transition climatique : il est urgent de repenser les relations client-fournisseur !
https://www.usinenouvelle.com/editorial/avis-d-expert-transition-climatique-il-est-urgent-de-repenser-les-relations-client-fournisseur.N2018037

Tréhan (2021) Avec la transition verte, une?entreprise a?tout intérêt à?jouer la?carte du?long terme avec ses?fournisseurs https://theconversation.com/avec-la-transition-verte-une-entreprise-a-tout-interet-a-jouer-la-carte-du-long-terme-avec-ses-fournisseurs-169917

Tréhan (2021) Une fonction achats qui priorise l'écologie dans ses indicateurs dynamise la?performance économique de? l'entreprise https://theconversation.com/une-fonction-achats-qui-priorise-lecologie-dans-ses-indicateurs-dynamise-la-performance-economique-de-lentreprise-158087

Tréhan N. (2019) De la sous-traitance à la coopération : Comment l'économie de la fonctionnalité révolutionne les relations clients fournisseurs https://www.hbrfrance.fr/chroniques-experts/2019/10/28008-de-la-sous-traitance-a-la-cooperation-comment-leconomie-de-la-fonctionnalite-revolutionne-les-relations-clients-fournisseurs/

Tréhan N. (2019) Améliorer la performance extra-financière par la fonction Achats https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/ameliorer-la-performance-extra-financiere-par-la-fonction-achats-1126909

Document susceptible de mise à jour - 05/11/2026

Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16