

Sécuriser ses achats en bio

REUSSIR LES 6 ÉTAPES CLÉS DE MES ACHATS BIO

Bénéficiant d'un marché très dynamique, les entreprises de transformation de produits biologiques connaissent des progressions d'activité relativement importantes depuis plusieurs années. En contrepartie, elles rencontrent parfois des contraintes d'approvisionnement pour leurs matières premières agricoles que ce soit sur les aspects de volumes, d'origine ou de qualité. Les personnes chargées des achats et des relations avec les fournisseurs peuvent alors être confrontées à des situations difficiles (rupture, non-conformité...).

Cette formation permettra aux participants de se familiariser avec les bonnes pratiques de l'acheteur de produits biologiques et de mettre en place les bases d'une démarche d'achats en France ou à l'étranger, cohérente avec les objectifs de l'entreprise.

Les plus de la formation

- Mise à disposition d'outils pratiques pour les acheteurs
- Intervenant spécialisé dans le conseil en achats bio origine France ou import

Publics : Créateurs d'entreprise bio, chefs d'entreprise ou collaborateurs d'entreprises bio ou en cours de lancement d'une activité bio.

Date : 12 décembre 2017

Lieux de réalisation : Libourne

Nombre de stagiaires : 15 maximum

Cout par stagiaire : 300 € HT (formation finançable dans le cadre de la formation professionnelle continue)

Intervenants : Jean-Christophe BRIET de JCB Consulting (Organic Purchase & Audit)

Objectifs

- Obtenir la définition en quantité et en qualité de la référence que je dois acheter. Prendre conscience des données indispensables pour bien acheter
- Comprendre les spécificités des marchés biologiques, bien identifier les particularités de mes ingrédients.
- Définir mon but en tant qu'acheteur, m'organiser pour l'atteindre. Bien communiquer avec mon responsable.
- Comment avoir le maximum de chances de trouver ce que je cherche aux meilleures conditions.
- Clarifier les règles de comportement d'un acheteur responsable et efficace en bio
- Bien suivre l'exécution des contrats pour conserver mes fournisseurs sur le long terme

Contenu

- Définir précisément le besoin d'achat de mon entreprise
- Analyser et comprendre le marché de mes ingrédients biologiques
- Définir et rédiger ma stratégie d'achat par segment
- Rédiger mon appel d'offre et négocier mon contrat d'achat
- Bien gérer mon marché

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques
- interactions avec les participants

Evaluations acquies

- Tour de table et questionnaire

Sanction de la formation

- attestation de présence