DES ENJEUX ET DES HOMMES

Déployer les achats responsables

Sécuriser les approvisionnements et créer de la valeur?

La durabilité est une dimension incontournable d'une stratégie d'achat pérenne. Elle se décline aussi bien dans les process et la gouvernance que dans les comportements individuels des acheteurs. Ces derniers ont besoin d'acquérir de nouveaux réflexes, de maîtriser les ressources méthodologiques à leur disposition pour formaliser et mettre en œuvre une démarche d'achats responsables.?

Formation

2 jours - 14 h	Pour qui ?	Quelle pédagogie ?	Les pré-requis
Horaires : 9h00 – 17h00 **Modalités :** présentiel à Paris **Session :** 2 et 3 octobre 2025 **1400 €HT**	Directeurs Achats? Acheteurs Fonctions en charge d'achats	Frise des achats responsables? Quizz Mises en situation ?Ateliers en sous groupes Grille d'autodiagnostic.	Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifique.

OBJECTIFS

- Résumer les enjeux forts de durabilité liés aux achats?
- Expliquer le rôle clé de la fonction achat dans la mise en œuvre de la RSE au vu de la règlementation et des attentes des parties prenantes.?
- Expliquer l'utilisation concrète des principaux outils et méthodes des achats responsables en lien avec les fournisseurs, les produits et les pratiques commerciales.?
- S'interroger sur ses propres pratiques d'achat?
- Distinguer une posture passive d'une posture proactive qui permet de porter le sujet en interne.

PROGRAMME

LA DURABILITE, UN AXE STRATEGIQUE POUR LA FONCTION ACHAT

- Notre mode de développement et les limites planétaires
- La mobilisation des acteurs pour un développement durable
- L'engagement des entreprises : de la « RSE compliance » à l'évolution des modèles d'affaires
- L'évolution du cadre de référence

LA SELECTION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES FOURNISSEURS

- Cartographie des risques fournisseurs,
- Gestion et atténuation des risques
- Suivi et accompagnement de la performance des fournisseurs
- Posture de l'acheteur auprès des fournisseurs

LA DÉMARCHE D'ACHATS RESPONSABLES

- Analyse du besoin
- Approche globale cycle de vie des produits et services, réduction des impacts négatifs globaux
- Eco-conception, économie circulaire, outils décisionnels, coût total d'acquisition
- Collaboration et innovation.

LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES POUR DES RELATIONS MUTUELLEMENT BENEFIQUES

- Les clauses contractuelles et le respect du contrat
- Les bonnes pratiques d'attribution des marchés
- Construire une relation de confiance
- Le recours au secteur protégé et à l'emploi local

CADRER ET CLARIFIER SA DEMARCHE D'ACHATS RESPONSABLE

- Cartographier ses enjeux achats et prendre en compte des parties prenantes
- Bâtir une politique d'achats responsables et définir sa stratégie en lien avec la stratégie RSE
- Mettre en place une gouvernance et un pilotage
- Définir un plan d'engagement

ÊTRE CONTRIBUTEUR DU CHANGEMENT

- Cerner les freins au changement propres aux achats responsables
- Identifier ses alliés et ses objecteurs
- Identifier les bons leviers pour mobiliser en interne

FAIRE L'AUTO-DIAGNOSTIC DE SES PRATIQUES D'ACHATS

INFO TARIFS

En présentiel, les déjeuners sont offerts.

Une réduction de 50% est appliquée sur le prix de la formation dès le second participant pour une même session issu de la même société.

Une réduction de 20 % est appliquée si vous êtes freelance au sein du réseau People4Impact. Au moment de compléter votre formulaire d'inscription ci-dessous, sélectionner le tarif People4Impact. Lorsque vous confirmez votre inscription en envoyant votre convention de formation signée, merci d'ajouter le lien vers votre profil People4Impact dans votre mail.