



## Audit Achat

*Développez vos compétences en audit d'achat pour améliorer vos achats professionnels.*

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/audit-achat>

 DURÉE  
**2 jours (14h)**

 RÉFÉRENCE  
**ACL05**

 CATÉGORIE  
**Management achat**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Etre capable de réaliser l'Audit Achat de l'entreprise
- ✓ Etre en mesure de diagnostiquer, d'identifier les sources de productivité et d'éliminer les risques
- ✓ Apprendre à transmettre un rapport d'audit achat avec l'ensemble des recommandations

### POUR QUI ?

- ✓ Responsables des Achats
- ✓ Acheteurs
- ✓ Toute personnes en relation avec les fournisseurs



## Programme détaillé

### 1 / Introduction aux achats

- Dans le contexte de l'entreprise : créer de la valeur
- Rôle et mission de la fonction achats
- L'objectif central de la fonction achats
- Les stratégies possibles et les leviers d'efficacité (leviers offensifs et défensifs)
- Segmentation du portefeuille d'achats; différents types d'achats

### 2 / Diagnostic de la Stratégie et du Processus d'Achats

- La stratégie actuelle crée elle de la valeur ?
- Compréhension et définition des Rôles et mission de la fonction achats
- Recommandations sur les les stratégies possibles et les leviers d'efficacité
- Segmentation du portefeuille d'achats ; différents types d'achats

### 3 / Analyse du Processus d'Achat

- Analyse panel des fournisseurs sur la base de la performance des fournisseurs
- Analyse entre les Relations Achats et Relations avec la Direction Générale
- Analyse entre les Relations avec les autres fonctions "support" de l'Entreprise

### 4 / Audit du service des Achats

- Contexte professionnel du service achats
- Politique d'achat ; Charte des achats
- Délégation de pouvoirs

- Décentralisation ou centralisation
- Analyse du portefeuille achats et périmètre d'intervention
- Analyse et évaluation des pratiques achats
- Procédures existantes et règles de consultation

## 5 / Audit de l'activité d'un acheteur en particulier

- Contexte professionnel de cet acheteur - Analyse de son portefeuille achats
- Relations avec l'amont (ses clients internes) et avec l'aval (ses fournisseurs)
- Examen / contrôle de son processus achat
- Méthodes de consultation du marché et de comparaison des offres
- Examen / contrôle de son respect de la politique Achats
- Méthodes de contractualisation
- Compétences de l'acheteur (Connaissances, capacités, savoir-être)
- Ethique, déontologie, approche de la négociation

## 🧑‍🏫 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 28 au 29 Jul. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 24 au 25 Sep. 2026

📍 Distanciel

📅 24 au 25 Nov. 2026

📍 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

---

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

---

Document généré le 29/06/2026 — Réf : ACL05  
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance