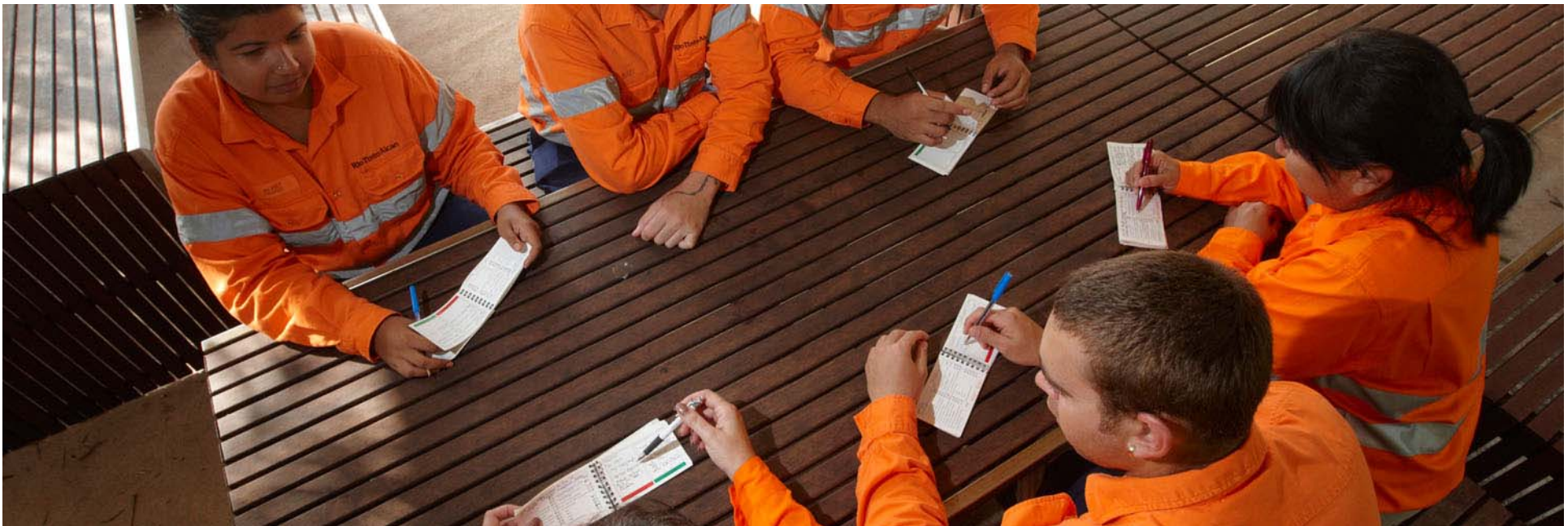


# Journée Professionnelle – Réunion des coordonnateurs de groupements de commandes en EPLE

Philippe Manceaux

*Mercredi 3 Décembre 2014 – Lycée Janson de Sailly - Paris*



# Ordre du Jour

---

---

Introduction

---

La Négociation

---

Le lien fournisseur

---

Suivi budgétaire des achats

---

# Introduction: Groupe Rio Tinto

---



Bauxite, alumine et aluminium



Borax



Charbon



Cuivre



Diamants



Or et Argent



Gypse



Fer



Molybdenum



Sel



Talc



Dioxyde de Titane



Uranium

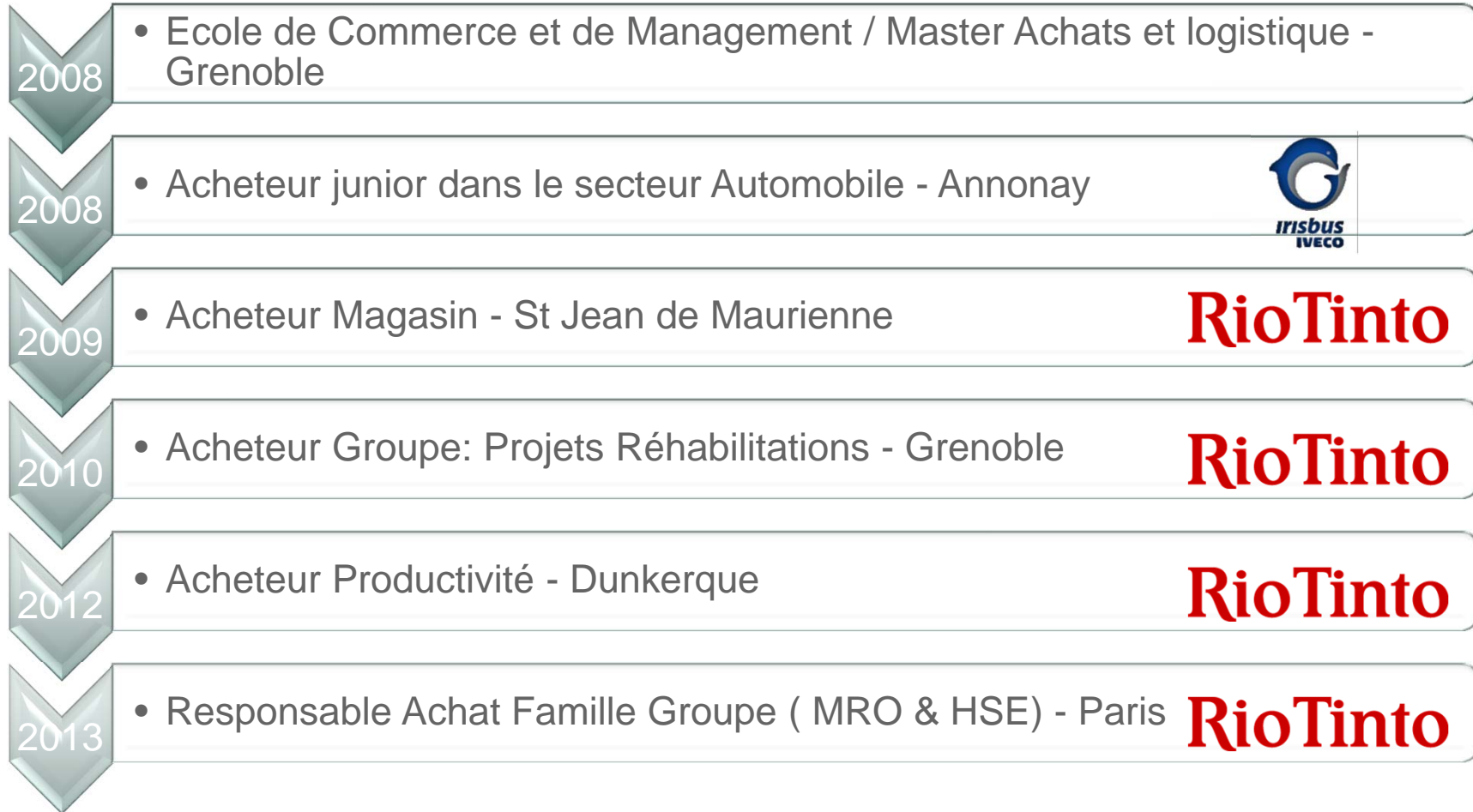


Autres Produits

- Groupe Minier international
- 77 000+ employés dans 40 pays
- CA 2013: 57 Mds\$
- Achats: 15 Mds\$

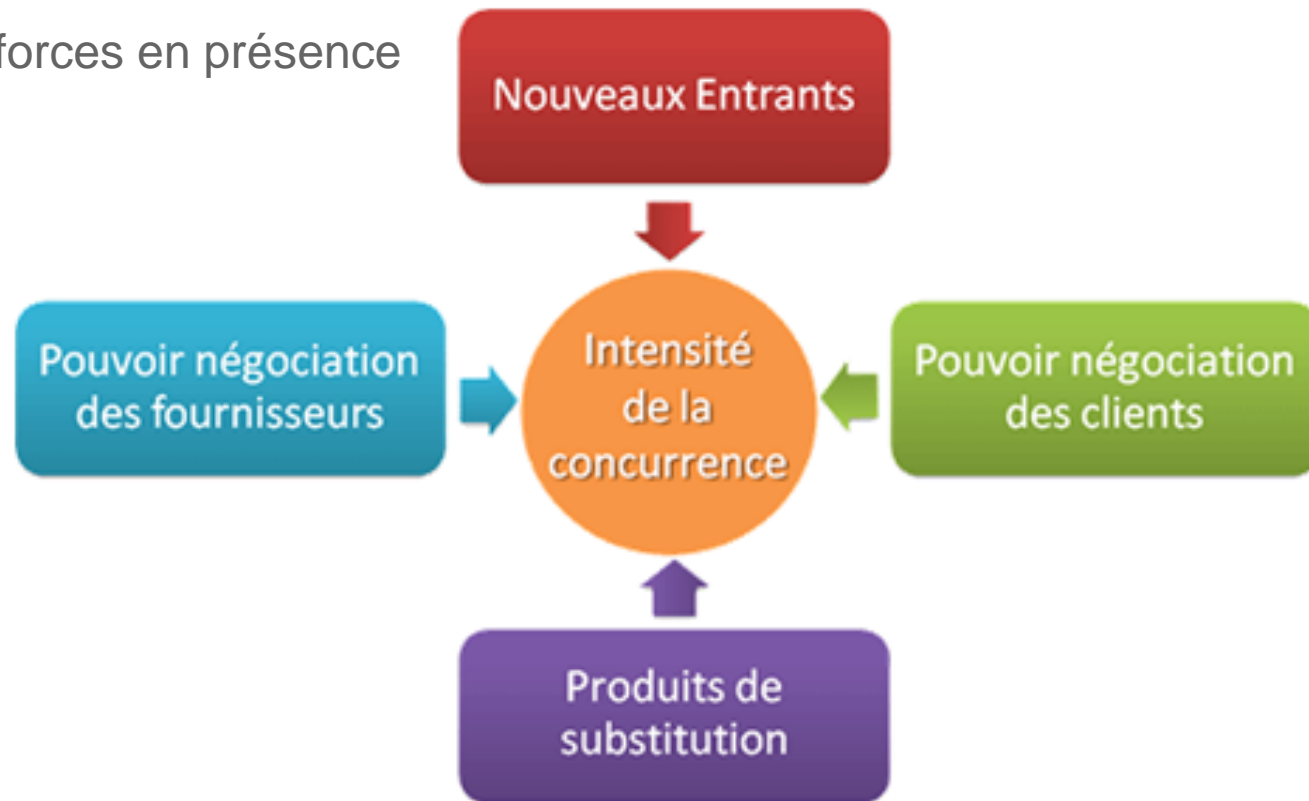
# Introduction: Parcours professionnel

---



# La Négociation

- Définition: La recherche d'un accord
- Une analyse des forces en présence



**Analyse des 5 Forces (Porter)**

# La Négociation

Vendeur



m<sup>2</sup>

Acheteur



1200 €

Notre Point de rupture

Aspiration	1150 €	
Espérance	1100 €	
	1050 €	
	1000 €	
	950 €	Espérance
	900 €	Aspiration

Leur Point de rupture

850 €

# La Relation Fournisseur: Que peut-on en attendre ?

---

1. Suivre la Performance: respect du contrat et des indicateurs
2. De la valeur pour les clients (qualité, services et coûts)
3. Une veille technologique
4. Les informations du marché ( concurrents marché et concurrents à l'achat)

# Suivi de performance économique

---

## Les Catégories de répercussions financières:

- Réduction du Prix (Prix historique – Nouveau Prix)
- Evitement des coûts ( comparatif du prix acheté vs prix marché)
- Réduction du fond de roulement (Ex: Stock de consignation)
- Augmentation des revenus (Ex: valorisation de déchets vers de nouvelles filières d'utilisation)



# Coût Complet d'Utilisation

