

La Fonction Achats Hors Production

Les entreprises sont incitées à adopter des systèmes de gestion des risques sur les problématiques liées au développement durable. La fonction achats, de par sa dimension Risk Management, s'avère être un levier de changement pour aider les entreprises à répondre à ces exigences. Le secteur tertiaire, malgré un coeur de métier apparemment peu sujet aux risques environnementaux et sociaux, est aujourd'hui le théâtre d'initiatives intéressantes : plateformes d'accès à des entreprises du secteur protégé ou commercialisation de produits financiers dont l'impact carbone est clairement spécifié aux clients.

Fixed Capital Flows and Stocks

Avec quatre études de cas

Réduire les coûts, maîtriser les risques, assurer la satisfaction des clients internes

A Review of Recent Proposals for Modifying and Extending the Measure of GNP

Acheter Mieux Que Vos Concurrents C'est Possible

1992

Les écosystèmes d'affaires représentent des enjeux à la fois économiques et territoriaux. Plusieurs dimensions les caractérisent : une grande hétérogénéité des acteurs, un destin commun, un standard ou un savoir-faire utilisé par plusieurs entreprises, un ou plusieurs leaders dont le rôle est crucial pour l'écosystème, une vision partagée par les autres membres de l'écosystème d'affaires et des processus de coopération. À partir d'études de cas, mais aussi de points de vue théoriques structurants, cet ouvrage propose un état des lieux des connaissances actuelles des écosystèmes d'affaires. Il examine plus particulièrement le rôle des PME dans ces coalitions. Comment les différencier des autres formes de réseaux ? Quel cadrage théorique utiliser pour bien appréhender les écosystèmes ? Quelles stratégies mettre en oeuvre ? Comment coordonner l'écosystème ?

Recherche sur la fonction d'encadrement

Rapports Du Service Des Études Économiques Et Financières Du Ministère Des Finances Sur Les Comptes Provisaires de la Nation de L'année 1953 Et Sur Le Budget Économique de L'année 1954 Et Compte Rendu Des Travaux de la Commission Des Comptes Et Des Budgets Économiques de la Nation (session de Mai 1954).

Revue géographique de l'Est

L'Economie d'Entreprise

Le Point

La fonction achats hors production Réduire les coûts, maîtriser les risques, assurer la satisfaction des clients internes Editions Eyrolles
moniteur du commerce international

L'express

Série C.

Le Marché Commun Latino-américain

Flux Et Stocks de Capital Fixe. Historical. Historique

Economie et comptabilité

This book is concerned with the analysis of private consumption of individual (groups of) commodities. It contains two studies on food, and one on university education.

Journal de L'industrie Lainière

Les Collections de l'INSÉE

Rapport sur les comptes de la nation

Statistiques Des Structures de L'industrie Et Des Services

Achats et développement durable : le cas du secteur tertiaire

Aspects de L'intégration Économique en Amérique Latine

Un panorama de toutes les dimensions de la fonction Un retour d'expérience issu du milieu industriel Les Achats hors production, ou Achats indirects, prennent une place croissante dans les entreprises, notamment en raison de leur impact sur la réduction des coûts. Mais la fonction Achats hors production dépasse les achats proprement dits, car elle intègre d'autres dimensions : contribution à l'optimisation des dépenses, au-delà de la réduction des prix ; contrats plus complexes du fait de la diversité des sujets et des risques ; intégration dans les procédures de contrôle interne ; positionnement transversal, au service de tous les départements de l'entreprise ; gestion du changement et mise en place d'organisations ; prise en compte du développement durable et des achats responsables ; poids important des processus administratifs et des systèmes d'information. Comment mettre en place cette nouvelle fonction ? Suffit-il simplement d'étendre le processus déjà bien rodé des achats de production ? Si la démarche achat est identique, l'organisation, le développement et le management de cette fonction nécessitent une approche et des méthodes spécifiques. Cet ouvrage développe chacune d'entre elles, de manière très opérationnelle et illustrée d'exemples concrets.

Achats pour non-spécialistes

Europe's Future Consumption

Catalogue Des Caractéristiques Des Séries de Prix Agricoles Mémoires Dans CRONOS

Le livre que j'aurai voulu avoir quand j'ai démarré le métier d'acheteur

Collection de l'Institut d'économie régionale du Sud-Ouest

Les collections de l'INSEE.

Ce manuel est une introduction pratico-pratique au métier d'acheteur et un concentré de mentorat

mettant en évidence la valeur ajoutée que l'on peut offrir en entreprise. Ce livre se destine aussi bien aux acheteurs juniors anxieux de sauter les étapes de l'apprentissage par l'expérience, qu'aux personnes en entreprise qui auraient la joie de jongler avec plusieurs casquettes et souhaitent aller plus loin. Il ne sera pas (ou alors très brièvement) débattu des techniques de négociations, du profil d'un acheteur, ses compétences, son savoir-être, ou encore de définir la place des achats dans une organisation. Un grand nombre de livres sont écrits à ce sujet. L'ambition donnée aux pages qui suivront sera de combler la lacune des manuels souvent trouvés en librairie : traiter des facettes pratiques du métier d'acheteur, qui pourraient donner les clés d'une réussite rapide aux jeunes professionnels (de fonction et/ou d'âge). Il abordera quelques activités clés sous un angle opérationnel, vues par la Fenêtre d'une jeune professionnel achats. Les sujets traités sont : - Savoir mener un diagnostic achats ; - Apprécier et traiter les risques liés aux approvisionnements ; - Connaître et savoir utiliser les leviers de performance achats ; - Connaître les clés de succès dans la gestion de projets achats et éviter les pièges.

face aux charges assises sur l'activité des entreprises

Le Jacquard

Bulletin statistique trimestriel

Journal officiel de la République française

les relations entre technique, organisation et division du travail chez les techniciens, ingénieurs et cadres de l'industrie : contrat CORDES no 9/1973

La fonction cachée de la monnaie

Le poids des achats pouvant atteindre 50% des charges d'exploitation, une hausse ou une baisse aura un impact dramatique sur le résultat. Ce guide met en perspective l'importance stratégique des achats et les clés d'une organisation idéale. Contractualisation, relocalisation, responsabilité sociétale et environnementale, risques fournisseurs, sécurisation des approvisionnements : autant d'enjeux à adresser au coeur de l'organisation. Les Achats, à quoi ça sert ? Comment ça marche ? Quelle organisation mettre en place ? Quel impact d'une politique RSE ? Quel partenariat avec la Finance ? Mieux acheter pour mieux vendre. L'auteur La collection de guides intitulée "Guides 400 c'est possible" est une oeuvre collective de managers de transition créée sur l'initiative et sous la direction de 400 Partners. Faciles à lire, ces guides illustrés sont destinés aux managers et dirigeants d'entreprise souhaitant mieux appréhender les enjeux opérationnels en dehors de leur propre champ d'expertise. Les fonctions

des contributeurs s'associent dans chacun des guides, donnant un éclairage à 360° des sujets abordés. Virginie Bergeron est spécialiste de la direction administrative et financière au sein d'entreprises cotées en environnement international. Frédéric Bureau est spécialisé dans la mise en place, la montée en puissance et l'optimisation de la fonction achats, clés en main : diagnostic, plan d'actions, indicateurs, accompagnement et négociations. Gwen Chapman est spécialisée dans la direction financière de groupes cotés multi sites internationaux en mutation : nouveaux actionnaires, changement d'organisation, projets transverses et recherche de financements. Christophe Deloy est spécialisé dans distribution omnicanal, des activités digitales sur des enjeux de performance opérationnelle, retournement, acquisition et gestion de crise. Philippe Tura est spécialisé dans les achats industriels et de l'amélioration durable de la performance par la transformation des achats : achats responsables, production, hors production, qualité fournisseurs et projets.

Problèmes économiques

Ecosystèmes d'affaires et PME

Revue de science financière

L'Année sociale

Avis et rapports du Conseil économique et social

Série économique

Les exigences de qualité (et de sécurité) sont très fortes dans nos sociétés tant de la part des consommateurs que des entreprises. Pour produire des biens et services de qualité, les entreprises et les organismes s'engagent donc dans des démarches structurées d'amélioration de la qualité. Cet ouvrage vise à exposer de façon claire et pédagogique les fondements et les étapes de la mise en œuvre d'une démarche qualité, ainsi que les méthodes et les outils les plus fréquemment utilisés.

Annuaire statistique de la France, 1990

Manuel pratique pour les acheteurs en devenir

Études et conjoncture

Revue juridique et économique du Sud-Ouest

La fonction achats hors production

Stratégies des multinationales

Vols. for 1961- contain "L'Activite des Instituts."

Mettre en place une démarche qualité

Marchés tropicaux et méditerranéens

Le Moci

La Revue de l'élevage

Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe and North America

Chefs de projet, cadres de PME/PMI, etc., votre réussite dépend de votre capacité à trouver les bons fournisseurs et le meilleur produit, pour un budget défini, et dans les délais fixés. Une politique achats bien pensée est en effet la garantie de coûts maîtrisés et d'une efficacité accrue. Ce guide opérationnel présente les fondamentaux des achats à destination des « non-acheteurs ». Il vous aidera à relever les défis liés à l'organisation des achats dans votre entreprise : découvrir les différents types d'achats (et les stratégies associées) ; mettre en place un cadre structuré pour vos achats (production et hors production) ; analyser objectivement les offres des fournisseurs ; respecter les budgets et les délais ; exploiter les outils informatiques à votre disposition ; entretenir et développer vos relations avec vos fournisseurs privilégiés. Dans chaque chapitre, des conseils pratiques, des encarts, des quiz et exercices vous permettent à la pratique des achats en entreprise. Un lexique en fin d'ouvrage vous permettra de maîtriser le vocabulaire des acheteurs.