



La FORMATION

« VIVEZ L'EXPÉRIENCE,
GAGNEZ EN COMPÉTENCES ! »

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Catalogue 2024

**ATELIERS D'EXPERTS, COACHING, SERIOUS GAME
E-LEARNING, WEB ATELIERS,
PARCOURS SUR-MESURE POUR VOS EQUIPES
ANIMATION DE SÉMINAIRES**



La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

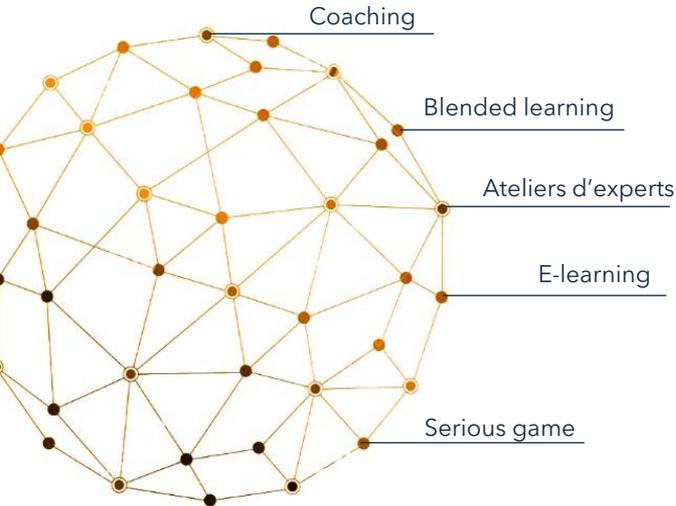
Centre de formations depuis 2013
Organisme de formation enregistré sous le n°52490280849
Région des Pays de la Loire
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

V2_20240430

HUTISA - CONSEIL ET FORMATION

UNE EXPERTISE RARE EN ACHATS DIRECTS TECHNIQUES

« AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ & L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE DE VOTRE ENTREPRISE »



DEPUIS 10 ans au service de l'industrie française
25 collaborateurs salariés issus du terrain
Des expertises technico-achats multi-secteurs d'activité

CONSEIL

Stratégie achats et stratégie industrielle
Plans de structuration et performance au niveau international
Pilotage de projets design to cost/value
Pilotage et formation projets RSE et éco-conception
Conduite du changement

FORMATION

Modules développés par nos consultants terrain
Pédagogie inversée et blended learning
Ateliers-formation : 80% pratique et 20% théorique (outils)
Cas pratiques sur-mesure liés à vos problématiques
Création de parcours personnalisés
Partage entre pairs et co-développement
Organisme de formation certifié Qualiopi

- Catalogue / sur-mesure
- Individuel / collectif
- Présentiel / à distance

NOTRE OFFRE DE FORMATIONS

MONTER EN MATURITÉ

Acquérir ou renforcer les fondamentaux de la fonction Achat

- Analyse des Coûts
- Segmentation et stratégie Achat
- Sourcing & Qualification fournisseurs
- Optimisation des Stocks et du BFR
- Négociation
- Contrat & Risques
- Achats Projets
- Déployer les Achats Responsables

COMPRENDRE LA CHAÎNE DE VALEUR DES ACHATS TECHNIQUES

Comprendre les méthodes de production et intégrer la notion de coût

- Fonderie
- Tôlerie
- Usinage
- Electronique
- Plasturgie
- Extrusion aluminium

Vous recherchez une expertise particulière ?
Vous vous interrogez sur le fait de multiplier les formations ?

Faites-nous part de vos besoins : nous vous proposerons les adaptations adaptées, en contenu comme en format !

Accessible aux personnes en situation de handicap après entretien avec la référente handicap.

Référente formation et handicap : Anne-Isabelle RAUSA 06 11 75 82 06
anneisabelle.rausa@hutisa.fr

INNOVER EN CONCEPTION

Piloter la performance & Animer la créativité

- Make or Buy
- Performance Industrielle & Amélioration continue
- Design-to-Cost / Conception à coût objectif
- Ecoconception

FÉDÉRER ET APPRENDRE PAR LE JEU

▪ Une création 100% HUTISA : Serious Game « la Fab HA »

Objectif : sensibiliser au rôle stratégique des achats auprès de non acheteurs (marketing, ventes, production, Bureau d'Etudes et achats)
Vivez en équipe 3 ans de la vie d'un produit en une journée de la conception à l'industrialisation

Bénéfice : un « vis ma vie aux achats » qui sensibilise à l'« effet domino » des décisions. Une journée de team building enrichissante sur site.

▪ Un jeu de stratégie : le Business Game COMPIT®

Objectif : comprendre la stratégie achats, maîtriser les coûts, sécuriser les risques fournisseurs, réaliser des gains de manière éthique. Ce jeu permet de jouer en simultané en distanciel et sur site, en français et en anglais, sur la même partie !

Bénéfice : facilite le processus de conduite du changement, renforce la cohésion, permet l'ancrage des apprentissages en termes de stratégie achats

EFFICACE

- 1 journée de 7H ou deux ½ journées en distanciel
- 1 thématique
- 1 groupe de 6 personnes
- 1 Expert pédagogique du métier

PRAGMATIQUE

- Cas pratiques
- Outils & méthodologies éprouvés
- Bonnes pratiques

PARTAGE D'EXPÉRIENCES

- Expériences d'experts terrain - Partage entre Pairs
- L'apprentissage par l'expérience !**

**PARTAGE
COMPÉTENCES
PERFORMANCE
EXPERTISE**



NOS FORMATIONS



**Acquérir
ou
renforcer
les fondamentaux
de la
fonction Achat**

MONTER EN MATURITÉ ACHATS

Analyse des Coûts

Négociation

Stratégie Achat

Sourcing & Qualification fournisseurs

Optimisation des Stocks & du BFR

Contrats & Risques

Achats Projets

Achats directs et indirects pour les « non-acheteurs »

Déployer les Achats Responsables

OBJECTIFS

- Acquérir des savoirs et outils économiques utiles au quotidien
- Utiliser les bons outils d'analyse financière et d'analyse de coûts
- Utiliser ces outils comme aide à la décision
- Utiliser ces outils pour mieux négocier

CONTENU DE L'ATELIER

- **Rappel des bases économiques et financières, lien avec les achats**
Bilan / compte de résultat et impact de la performance achats
Enjeux de la maîtrise des outils d'analyse financière et d'analyse des coûts
Les 3 niveaux d'analyse utiles
- **Les outils**
Les indicateurs utiles et les modèles financiers à maîtriser
Des modèles de décomposition de coûts
Le modèle économique des fournisseurs, les informations clefs dans leurs données financières
Le lien avec leurs offres : décryptage
- **Les Applications**
Le TCO
Les outils d'aide à la décision
L'utilisation de la décomposition de coût en négociation
Le lien avec les stratégies d'entreprise

PUBLIC

principalement visé
Responsables Achats ,
Acheteurs, Chefs de projet
Responsables RSE
Contrôle de gestion
Qualiticiens, concepteurs

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel ou en visio
Evaluation initiale, apports
théoriques et cas pratiques,
évaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



**François-Xavier
CHAUVEAU**
Expert Achats et
Supply Chain Senior



Sylvain FAURE
Expert Achats Senior

MONTER EN MATURITÉ ACHATS

SEGMENTATION & STRATÉGIE ACHATS

OBJECTIFS

- Segmenter un marché
- Classifier les dépenses
- Connaître et utiliser les matrices stratégiques
- Etablir une stratégie segment

CONTENU DE L'ATELIER

➤ Délimiter la Segmentation Achat

Définition et principes

➤ Classifier des familles d'achats (Analyse Quantitative)

Pourquoi et comment classifier ?

Le Pareto / classification ABC

➤ Positionner un segment (analyse qualitative)

Positionnement stratégique selon la matrice de Kraljic

Les différents leviers achats

Positionnement et vision du fournisseur

➤ Créer de la stratégie

La définition de la stratégie segment

Précision des risques et enjeux

Plan d'actions associé à la stratégie segment

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs

Qualificiens, Concepteurs

Chefs de Projets

FORMAT

Durée : 1 journée 7h

Présentiel ou Visio

Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques

Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION

100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior



Stéphanie ROBERT
Experte Achats Sénior

MONTER EN MATURITÉ ACHATS

SOURCING & QUALIFICATION FOURNISSEURS

OBJECTIFS

- Savoir définir des critères de sélection
- Structurer sa démarche de Sourcing
- Savoir établir un dossier complet de consultation
- Structurer sa démarche de consultation
- Amener les fournisseurs à décomposer leurs offres
- Savoir mener une analyse des offres en TCO de façon objective
- Avoir les clés principales pour mener un Audit

CONTENU DE L'ATELIER

- **La Préparation à la Consultation**
Facteurs macros externes (marchés, environnements) & internes (besoin, parties prenantes, stratégie d'entreprise)
Les liens forts avec mes autres activités achats, la Politique Achats et la Stratégie Achats
Activité de Sourcing et Définition des critères de sélection selon la méthode 5 axes avec le prescripteur et les parties prenantes
- **La Consultation**
Le dossier de consultation : les documents destinés au marché fournisseurs
La démarche RFI, RFQ et les cas d'application
La décomposition des coûts dans les offres de prix
Le relationnel fournisseur
- **Sélection & Qualification fournisseurs**
Sélection du fournisseur : démarche & outil clé (grille d'analyse avec critères pondérés)
Qualification notamment des produits
Audit fournisseur

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualificiens, Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel ou visio
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Vincent CADY
Expert Achats



Olivier RETAILLEAU
Expert Achats

MONTER EN MATURITÉ ACHATS

OPTIMISATION DES STOCKS & DU BFR

OBJECTIFS

- Définir une politique de stock cohérente, en phase avec les objectifs stratégiques
- Acquérir les outils et les méthodes de classification des stocks (A, B, C)
- Déterminer les niveaux optimums des stocks

CONTENU DE L'ATELIER

- **L'Entreprise et les stocks**
L'influence de la stratégie industrielle et du mode de production sur les stocks
L'agencement de la production
- **La définition des types de stock**
Les fonctions des stocks et leur tenue
La structure des coûts de stock
- **Les enjeux de mise sous contrôle des stocks**
L'impact du stock sur le BFR
La segmentation des stocks A / B / C
Les risques client et fournisseur
- **Le pilotage des stocks**
Les méthodes de réapprovisionnement
Le stock de sécurité
Le calcul des besoins nets
- **L'optimisation des stocks**
Les bonnes pratiques et leviers
La mise en œuvre d'indicateurs

PUBLIC

Approvisionneurs
Acheteurs
Responsables Achats

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel ou visio
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



François-Xavier CHAUXEAU
Expert Achats et Supply Chain Sénior



Thomas Engelhard
Expert Industriel & lean Black Belt

OBJECTIFS

- Maîtriser les 4 phases de la négociation
- Comprendre l'importance de la préparation
- Adapter ses techniques de négociation par typologie d'achat
- Appréhender les différentes situations en fonction du positionnement fournisseurs
- Mener la discussion et adapter vos scénarii de négociation

CONTENU DE L'ATELIER

➤ **Le Concept de négociation**

Définition

➤ **Approche séquentielle de la négociation**

Les séquences de négociation au sein du processus achat

➤ **Les facteurs INTERNES influents**

Les différentes typologies d'achat (modèle Kraljic) et la stratégie de négociation associée

➤ **Les facteurs EXTERNES influents**

Le positionnement du fournisseur
Les profils SONCAS

➤ **La Préparation**

Définition des objectifs
L'Outil : le plan de négociation

➤ **La Conduite de négociation**

Les 4 phases

PUBLIC

Responsables Achats
Acheteurs
Approvisionnement
Chef de projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel ou visio
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION

97% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



François-Xavier CHAUXEAU
Expert Achats Senior



Sylvain FAURE
Expert Achats Senior

OBJECTIFS

- Gagner en autonomie sur la rédaction des contrats fournisseurs
- Avoir un regard critique et être capable d'analyser, d'identifier les principaux risques liés aux achats
- Identifier les éléments incontournables à négocier et sécuriser les risques juridiques

CONTENU DE L'ATELIER

- **Quel est l'objectif du contrat?**
Qu'est ce qu'un contrat ?
A quoi sert un contrat ?
- **Le cadre juridique global du contrat d'achat**
Les grands principes
Les deux grands systèmes juridiques
Le cadre international du contrat
- **Les fondamentaux du contrat**
Les grands types de contrat
La formation du contrat : les clauses
L'obligation de moyen et de résultat
- **Les situations spécifiques**
Les contrats de développement
Les contrats de prestation
Les contrats de sous-traitance
Les contrats d'équipement
Les contrats d'outillage

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Chefs de Projets

FORMAT

Durée : 1 journée 7h
En présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quizz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
90% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Olivier RETAILLEAU
Expert Achats



François-Xavier CHAUVEAU
Expert Achats et Supply Chain Senior

OBJECTIFS

- Comprendre :
 - Les rôles et responsabilités de l'acheteur projets
 - Les interactions avec les autres fonctions techniques
 - L'impact sur la montée en puissance de l'organisation achats et de sa maturité
 - Savoir utiliser les outils fondamentaux de l'acheteur projet
 - Savoir piloter un projet

CONTENU DE L'ATELIER

➤ Définition de la fonction

Ce qui est de l'achat projet, ce qui n'en est pas
Place de la fonction dans le process achats cible
Données d'entrée et de sortie
Profil et compétences clés

➤ Les outils de l'acheteur projets

Nomenclature valorisée
Cost-tracking / Design to cost / VA-VE

➤ Les interactions

Entre les différents services de l'entreprises

➤ Le pilotage d'un projet type

Définition des objectifs et lancement du projet
Chiffrage et priorités d'actions
Remise en cause du besoin technique
Collaboration avec les fournisseurs
Pilotage et reporting

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

Durée : 1 journée 7h
Intra entreprise, en présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



Bruno FAVREAU
Expert Achats Senior



Alain SONDAZ
Expert Achats Senior

INTÉGRER LES ENJEUX RSE ET DÉPLOYER LES ACHATS RESPONSABLES

L'ACHETEUR, INTRAPRENEUR DE LA DÉMARCHE ACHATS RESPONSABLES

OBJECTIFS

- Donner du sens à la démarche pour soi et pour fédérer mes parties prenantes
- Comprendre les enjeux et le cadre normatif pour savoir où et pourquoi agir
- Définir votre stratégie Achats responsables en cohérence avec votre stratégie générale et RSE
- Intégrer la RSE concrètement dans votre processus achats et au quotidien avec vos fournisseurs & partenaires
- Acquérir des outils opérationnels et des pistes concrètes pour déployer une stratégie d'achats durables et éco-responsables

CONTENU DE L'ATELIER

- J1 : COMPRENDRE POUR MIEUX AGIR : LES ENJEUX & LE CADRE NORMATIF**
 - **Sensibilisation climat, énergie, ressources & biodiversité**
 - **Tout ce que vous devez savoir sur la RSE** : historique, le cadre légal, les normes fondatrices (ISO26000 Responsabilité Sociétale des Entreprise et ISO20400 Achats Responsables), la jungle des labels, de l'économie linéaire à l'économie circulaire.
 - **Récapitulatif des enjeux** : Points clés sur les 3 piliers
- J2 : ANALYSER L'EXISTANT & DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE ACHATS RESPONSABLES**
 - **Cartographier mes parties prenantes & Matérialité** : croiser les enjeux
 - **Analyser mes risques et opportunités RSE** au niveau de mon portefeuille achats
 - **Déployer ma stratégie achats responsables** en accord avec :
 - **ma stratégie d'entreprise et ma stratégie RSE**
 - **ma stratégie climat ou/ aux résultat de mon bilan carbone**
- J3 : DÉPLOYER LES ACHATS RESPONSABLES DANS MON PROCESSUS ACHATS**
 - **Pourquoi j'achète et Qu'est-ce que j'achète ?** Revenir au juste besoin - les outils de l'économie circulaire : l'éco-conception, l'économie de fonctionnalité. Passer du prix d'achat au coût global d'acquisition et au coût du cycle de vie.
 - **A qui j'achète ?** Adapter, optimiser et piloter mon panel fournisseurs, Construire des relations responsables avec les fournisseurs, Vers des achats solidaires
 - **Comment j'achète ?** Intégrer les critères RSE et mettre en place les outils et documents adaptés au sein du processus achat
- J4 : PÉRENNISER / S'ALIGNER**
 - Construire **mon tableau de bord achats responsables** : Priorité / KPI / Objectifs / Ecarts ?
 - Comment **fédérer au quotidien et sur le long terme en interne comme en externe ?**
 - Enclencher une **Veille RSE**
 - **Les achats dans un monde à +2°C** > vers une **économie régénérative**

PUBLIC principalement visé
Dirigeants, Responsables Achats
Acheteurs, Chef de projet,
Responsables RSE

FORMAT

4 demi-journées en distanciel
ou 2 journées en présentiel
Evaluation initiale, apports
théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quizz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION

88% des participants
recommanderaient cette
formation à leurs
collègues



Stéphanie ROBERT
Experte Achats
Responsables

Piloter
la
performance
&
Animer
la créativité



INNOVER EN CONCEPTION

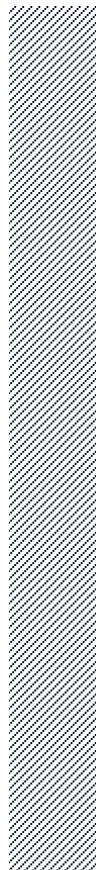


Make or Buy

Performance Industrielle & Amélioration continue

Conception à coût objectif / Design to Cost

Ecoconception + design to cost = Eco-design to cost



OBJECTIFS

- Connaître le processus d'analyse et de décision MAKE OR BUY
- Appliquer ce processus complet sur un cas pratique durant la journée formation et en connaître les spécificités avec des exemples et Best Practices
- Repartir avec la théorie, les outils et la méthodologie Hutisa

CONTENU DE L'ATELIER

- **ICE BREAKER COMPLET SUR LA DÉMARCHE MAKE OR BUY**
- **MISE EN ŒUVRE DES OUTILS D'AIDE A LA DECISION MAKE OR BUY PAR UN CAS CONCRET :**
 - Scan du produit et définition du périmètre
 - La sous-traitance partielle/ totale
 - Les outils d'aide à la décision
 - Valorisation coût interne de fabrication
 - Stratégie de l'entreprise /arbitrages
- **PRISE DE RECUIL À CHAQUE ÉTAPE POUR UNE BONNE COMPRÉHENSION DE LA THÉORIE & DES OUTILS**

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs
Chef de projet

FORMAT

Durée : 1 journée 7h
Présentiel ou Visio
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un Quizz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior



François-Xavier CHAUVÉAU
Expert Achats et
Supply Chain Sénior

OBJECTIFS

- Efficacité industrielle & Amélioration continue : de l'Analyse (Décomposition des coûts) à l'Eradication de la cause racine.
- Appliquer les mesures en interne (production) ou en externe (sous-traitance et fournisseurs) pour optimiser la performance industrielle de façon durable
- Connaître et repartir avec la théorie, les outils et la méthodologie Hutisa

CONTENU DE L'ATELIER

Les systèmes de production

Quel système pour quelle stratégie ?
Impact sur les Achats et la Supply chain

Pilotage de la performance

Comment mesurer les performances, analyser la non performance, et animer les indicateurs ?

Culture de l'amélioration

Les outils de résolution de problème
Impliquer pour Garantir le résultat

L'industrie 4.0

Les enjeux de la digitalisation
Bien cibler son besoin pour investir sur le bon outil

PUBLIC

principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 8h
Présentiel
Evaluation initiale, apports
théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



Thomas Engelhard
Expert Industriel
Black Belt



Bruno FAVREAU
Expert Achats Senior

OBJECTIFS

- Intégrer les notions de fonction et de valeur
- Comprendre la valeur ajoutée de la méthodologie Design-to-Cost
- Préparer une démarche Design-to-Cost
- Animer un chantier d'amélioration pour atteindre des gains de -20 à 40% sur le coût de revient
- Accompagner la conduite du changement en interne
- Disposer des clés pour pérenniser cette démarche dans le processus Achats

CONTENU DE L'ATELIER

- **Quoi ?**
Design-to-Cost
VA-VE
Analyse fonctionnelle
- **Pourquoi ?**
Coût, fonction, objectif et analyse de la valeur
Efficience du process Achats et gains potentiels
- **Comment ?**
Les phases clés d'une démarche Design-to-Cost
Les outils Achats à maîtriser pour déployer la démarche
- **Qui ?**
Le rôle de l'acheteur dans le Design-to-Cost
Le pilotage de la démarche Design-to-Cost par l'acheteur

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

Durée : 1 journée 7h
Présentiel ou Visio
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Bruno FAVREAU
Expert Achats Senior



Olivier RETAILLEAU
Expert Achats



INNOVER EN CONCEPTION

L'ÉCO-CONCEPTION + LE DESIGN-TO-COST = **ECO DESIGN-TO-COST**

PRESENTATION
VIDEO EN
CLIQUANT ICI !

OBJECTIFS

- Connaître les outils disponibles et la démarche pour développer l'éco-conception en entreprise
- Connaître les enjeux et fondamentaux de l'éco-conception et de l'analyse de la valeur
- Expérimenter la méthodologie Eco² Design-to-cost sur un cas concret et repartir avec nos outils pour la mettre en œuvre sur un projet dans votre entreprise
- Mettre en lien la performance économique et environnementale à toutes les étapes du développement produit
- Innover autrement & de manière durable

CONTENU DE L'ATELIER

➤ ICE BREAKER

Apprendre par l'expérience toutes les étapes de la démarche en 1 heure de jeu !

➤ APPLICATION DE LA MÉTHODOLOGIE ECO² DESIGN-TO-COST PAR UN CAS CONCRET :

- Scan du produit et définition du périmètre
- Croisement des 3 axes : coûts éco², benchmark et fonctions
- Outils d'aide à la décision
- Génération de propositions d'amélioration
- Evaluation des concepts et plans d'actions avec les coûts économiques & impacts environnementaux
- Convergence vers des concepts Eco² responsable

➤ PRISE DE RECUL À CHAQUE ÉTAPE POUR UNE BONNE COMPRÉHENSION DE LA THÉORIE & DES OUTILS

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs
Service Qualité, Conception,
Production, Innovation, RSE
Chef de projets

FORMAT

2 journées de 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports
théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quizz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
85% des participants
recommanderaient cette
formation à leurs collègues



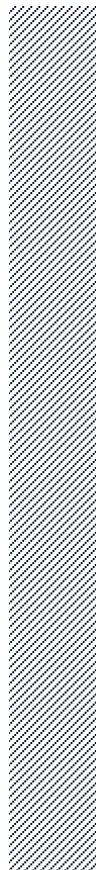
Bruno FAVREAU
Expert Achats Senior

**Comprendre
les méthodes
de production
et intégrer la
notion de coût**



EXPERTISES TECHNIQUES

- 1 **Fonderie**
- 2 **Tôlerie**
- 3 **Usinage**
- 4 **Electronique**
- 5 **Plasturgie**
- 6 **Extrusion aluminium**



OBJECTIFS

- Expliquer la chaîne de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (process, machine, programmation...)
- Connaître les différentes matières et les caractéristiques mécaniques
- Comprendre les problématiques liées au marché
- Connaître comment adresser la bonne pièce au bon fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Processus de Fabrication

De la Bauxite ou le fer à la pièce de fonderie
Différentes philosophies de production
Importance de l'outillage : Moulage, découpe, finition, usinage, Un process instable par nature

Conception

Le choix des matières, comparaison des différentes matières
Tolérances, Cp, CpK, impact sur les tolérances
Règles métier

Chaîne de Valeur

Différentes philosophies : LCC / automatisation
Décomposition de coût : exemples de pièces
Les leviers de réduction de coût

Qualité

Revue des différents problèmes et de leur criticité, de leurs causes
Inconvénients / avantages processus LCC et HCC

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

OBJECTIFS

- Expliquer la chaîne de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (ratio part matière / part VA, cadence, temps de cycle, outillages, sourcing, mise en bande,...)
- Connaître les différentes matières et les caractéristiques techniques (procédés, tolérances, capacités, limites de faisabilité, plans de contrôle,...)
- Comprendre les problématiques liées à la tôlerie et à l'emboutissage
- Identifier les facteurs de coûts
- Exploiter les leviers Achats

CONTENU DE L'ATELIER

➤ Procédés de Fabrication

Les processus liés à la tôlerie
Les processus liés à l'emboutissage
Impact de la matière, de l'outillage et de la presse
Des processus très répandus et concurrentiels

➤ Conception

Le choix de la matière, l'offre marché, les caractéristiques techniques
La définition technique du produit fini (tolérances, capacités, design)
Règles métier et exemples de mise en plan

➤ Chaîne de Valeur

Impact des processus et du sourcing géographique
Décomposition et facteurs de coûts : exemples de pièces concrètes
Les leviers de réduction de coûts

➤ Qualité

Evaluation des risques et sélection du fournisseur
Plan de contrôle et audit fournisseur

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

Durée : 1 journée 7h
Intra entreprise, en présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques, Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION

100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Bruno FAVREAU
Expert Achats Senior

OBJECTIFS

- Expliquer la chaîne de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (process, machine, programmation...)
- Connaître les différentes matières et les caractéristiques mécaniques
- Comprendre les problématiques liées au marché
- Connaître comment adresser la bonne pièce au bon fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Usinage: Définition & Besoin

Les grands principes : tour / fraise
Le traditionnel et le numérique
Les machines de grandes dimensions

Lire un plan

Les matières, les tolérances, les états de surface...

Chaîne de Valeur

Du plan à la fabrication : lien entre plan et machines
Les opérations de contrôle
Le marché français

Cas pratique

5 plans, 3 fournisseurs. Comment adresser ?
Visite fournisseur : comment les mener & quelles informations en retirer ?

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
100% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



Antoine PINEAU
Chef de Projets



Alain SONDAZ
Expert Achats Sénior

OBJECTIFS

- Expliquer la chaîne de valeur complète d'une carte électronique
- Connaître les différentes familles de composants
- Comprendre l'impact des choix techniques sur le processus d'assemblage
- Appréhender la dimension mondiale du marché et positionner ses besoins sur ce marché
- Connaître les leviers d'optimisation du coût et être force de proposition

CONTENU DE L'ATELIER

Le marché de l'électronique

Fabricants, distributeurs, EMS :
Que font-ils ? Qui sont-ils ?
Les principales familles de composants
Définir ses besoins, ses attentes, son positionnement

Conception

Composants, routage, intégration : des choix décisifs
Être force de proposition : quelques exemples
Manager l'innovation dans un monde en perpétuelle (r)évolution

Processus de fabrication & chaîne de valeur

Le circuit imprimé
Les interfaces homme-machine
La connectique
Les processus d'assemblage d'une carte électronique

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



François-Xavier CHAUVEAU
Expert Achats Sénior



Stéphanie ROBERT
Expert Achats Sénior

OBJECTIFS

- Acquérir une culture technico-économique du marché de la plasturgie
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (investissements, part matière, temps de cycle, ...)
- Avoir une vision critique et être force de proposition auprès des prescripteurs
- Passer d'une technologie à une autre
- Appréhender les axes sur lesquels travailler

CONTENU DE L'ATELIER

Les matériaux plastiques: aspects techniques

Introduction aux matériaux plastiques
Les différentes matières, choix
Les différents processus de mise en œuvre, aide à la pré-sélection

Conception

Concevoir en fonction des processus
Règles métier

Chaine de Valeur

Décomposition de coût : exemples de pièces
Les leviers de réduction de coût

Le marché: aspects économiques

Le marché français et mondial
Variabilité de l'impact main d'œuvre, la stratégie LCC

PUBLIC principalement visé

Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

Pas d'indicateur 2023



Antoine PINEAU
Expert technique



Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

OBJECTIFS

- Acquérir une culture technico-économique du marché de l'extrusion aluminium
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (investissements, part matière, faisabilité technique,...)
- Être en capacité de critiquer une définition technique et être force de proposition auprès des prescripteurs
- Maîtriser les principaux risques qualité et les convertir dans un plan de contrôle
- Construire une structure de coût adaptée à chacun des besoins basée sur les facteurs de coûts

CONTENU DE L'ATELIER

Matériaux

Conception

Concevoir en fonction du process
Règles métier

Chaîne de Valeur

Décomposition de coût : exemples de pièces
Les leviers de réduction de coût

Le marché: aspects économiques

Le marché français et mondial
Variabilité de l'impact main d'œuvre, la stratégie
LCC

PUBLIC principalement visé
Responsable Achats & Acheteurs
Qualiticiens
Concepteurs
Chefs de Projets

FORMAT

1 journée 7h
Présentiel
Evaluation initiale, apports
théoriques et cas pratiques,
Evaluation finale par un quiz

PAS DE PRE-REQUIS

SATISFACTION
100% des participants
recommanderaient cette
formation à leurs collègues



Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior



LES « SERIOUS GAMES »

Créer de la cohésion d'équipe
Apprendre par le jeu





UN « VIS-MA-VIE » AUX ACHATS pour tous

C'est une **aventure pédagogique** qui consiste à vivre en accéléré le développement d'un projet de son démarrage à la vie série du côté des Achats, d'en comprendre les enjeux et les difficultés.

Nous associons le jeu de plateau et le jeu de rôle « je suis dans la peau de ... » afin **de développer l'esprit d'équipe** avec **une mise en situation** des participants.

Pour les participants, il s'agira de répondre à des besoins réels, de favoriser la cohésion d'équipe, de créer une émulation autour d'une problématique et de se challenger.

Ils découvriront les étapes d'un projet, feront des choix, apprendront à s'adapter aux aléas du projet pour ensuite découvrir et assumer les conséquences de leurs choix lors de la phase série.

NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

FORMER
SES COLLABORATEURS DE
FAÇON LUDIQUE

AMÉLIORER
LA COMMUNICATION

APPRÉHENDER
LES CONTRAINTES
ACHATS
& LES CONSÉQUENCES



DECLOISONNER LA
FONCTION ACHATS

RENFORCER
LA COHÉSION D'ÉQUIPE

DÉCOUVRIR
LA FONCTION ACHATS

DÉVELOPPER
LES CONNAISSANCES
ACHATS

LE SCÉNARIO

Notre SERIOUS GAME est destiné à faire découvrir **aux non-acheteurs** le développement d'un projet du démarrage à la vie série du côté des achats en leur donnant au préalable les clés de compréhension : les fondamentaux des achats. Pour les participants **acheteurs**, les problématiques achats à résoudre seront plus complexes avec l'objectif de les challenger en les faisant travailler sous pression.



LA MISSION

Chaque équipe, composée de deux ou trois personnes, est invitée à entrer dans la peau des achats en faisant des choix pour atteindre les objectifs fixés dans le scénario en gérant les contraintes de temps, délai et qualité et aussi les imprévus...

De 10 à 18 participants par session - Format 1 journée

Finançable par votre OPCO sous conditions

Pas de pré-requis

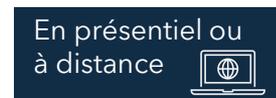
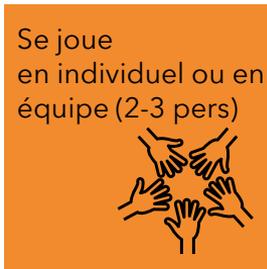
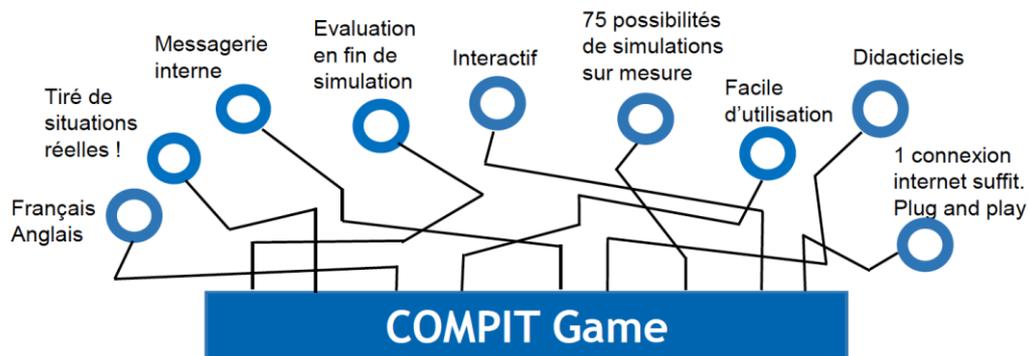
Satisfaction

95% des participants recommanderaient cette formation à leurs collègues



COMPIT® est un simulateur d'achats professionnel, un business game en équipe.

Un jeu de simulation des stratégies et démarches Achats très réaliste d'un responsable de tout le processus allant de la conception jusqu'à la production, en relation avec les fournisseurs (R&D, logistique, qualité, achats, approvisionnements)..





Ce que COMPIT® peut apporter à votre organisation



- Dans un environnement très volatile du marché, améliorez les compétences de votre équipe vers l'atténuation des risques et la sécurité de l'approvisionnement.

	DESCRIPTION DES COMPETENCES	Niveau de compétence actuel	Niveau de compétence souhaité	PLAN D'ACTION
A	CATEGORIE MANAGEMENT	A évaluer	Expert	Développer les capacités de gestion d'informations pour prévoir les évolutions du marché
B	CATEGORIE STRATEGIE	A évaluer	Expert	Renforcer les capacités à concevoir des stratégies visant à maximiser la contribution des fournisseurs
C	SOURCING STRATEGIQUE	A évaluer	Expert	Analyser les meilleures solutions pour soutenir la croissance de votre entreprise et éviter les ruptures d'approvisionnement
D	GESTION DE PROJET/CHANGEMENT	A évaluer	Maîtrise	Maximiser l'impact positif des activités par une meilleure coordination
E	PRISE DE DECISION BASEE SUR LES DONNEES	A évaluer	Maîtrise	Renforcer les compétences de déchiffrement afin d'orienter au mieux les décisions en faveur de l'entreprise



La
FORMATION



NOS TARIFS - LES ATELIERS D'EXPERT



LES ATELIERS D'EXPERTS

INSCRIPTIONS & RENSEIGNEMENTS :

Référente formation et handicap

Anne-Isabelle RAUSA 06 11 75 82 06

ou par email : anneisabelle.rausa@hutisa.fr

**ACCOMPAGNEMENT, FORMATIONS SUR-MESURE,
FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE : DEVIS SUR DEMANDE, AU JUSTE
BESOIN**

Modalités et délais d'accès :

Inscription après entretien téléphonique ou/et contact e-mail

Délai d'accès : dès 7 à 14 jours après validation

V2_20240430

MONTER EN MATURITÉ

- Analyse des Coûts
- Négociation
- Segmentation et stratégie Achat
- Sourcing & Qualification fournisseurs
- Optimisation des Stocks
- Contrat & Risques
- Achats Projets
- Les Achats pour les non-acheteurs
- Déployer les Achats Responsables

**1 place 800 € HT (tarif inter-entreprises)
A partir de 5 places = 690 € HT / place**

EXPERTISES TECHNIQUES

- Fonderie
- Tôlerie
- Usinage
- Electronique
- Plasturgie
- Extrusion aluminium

**1 place 900 € HT (inter-entreprises)
A partir de 5 places = 790 € HT / place**

L'INNOVATION DONNE LE TON

- Make or Buy
- Performance Industrielle & Amélioration continue
- Conception à coût objectif / Design-to-Cost
- Ecoconception

**1 place 800 € HT (tarif inter-entreprises)
A partir de 5 places = 690 € HT / place**

SERIOUS GAME - LA FAB HA

**Forfait 10 places = 5 000 € HT
+ 200 € HT / personne
supplémentaire**

SUR-MESURE PARCOURS INDIVIDUALISÉ COACHING ANIMATION DE SÉMINAIRE



Faites vos jeux !

Utilisez notre catalogue
à votre juste besoin selon
les compétences recherchées,
la durée souhaitée, le mode d'animation
(Intra / Inter / Parcours / Coaching /
Serious Game).

Tous nos tarifs s'entendent hors frais de déplacement pour les formations en intra-entreprise.



NOS FORMATIONS SUR-MESURE





DÉVELOPPER VOS TALENTS

ET SI VOUS ADAPTEZ **À LA CARTE**:
LES EXPERTS, LE TYPE D'ANIMATION, LA DURÉE, LE/LES
SUJETS,
POUR QUELS COLLABORATEURS, **SELON VOS
BESOINS DU MOMENT ?**

➤ **Sujet de la formation Sur-mesure** : à partir de l'une de nos formations standards ou d'une expertise clé, sur l'un de vos produits ou gamme de produit, sur une problématique, etc...

FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Optez pour la personnalisation de nos modules de formation avec vos produits et vos problématiques.

ANIMATION DE SÉMINAIRES

Développez l'intelligence collective et la cohésion d'équipe en parlant « métier »

ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE

Optimisez vos façons d'agir grâce à un accompagnement individuel & personnalisé par un consultant senior

PARCOURS PERSONNALISÉS

Académies ou parcours, dessinons ensemble le contenu personnalisé à votre marque et pour vos équipes selon votre juste besoin (thématique, durée, nombre de personnes, type d'animation, fréquence (pour chaque nouvel arrivant), etc...)

PLAN D'ACCÈS
POUR LES FORMATIONS
DANS NOS LOCAUX



HUTISA Nantes
Bâtiment B
49 quai Emile Cormerais
44800 Saint Herblain

Nous vous conseillons d'utiliser les transports en commun (depuis la gare prendre le tram T1 jusqu'à gare maritime puis le bus 81 jusqu'à l'arrêt Cormerais)

Le bâtiment se situe de l'autre côté de la route, longer l'ancre et monter l'escalier en métal à droite derrière le 1^{er} bâtiment.



Ces bureaux ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Au besoin, nous organisons les formations sur un autre site accessible. Voir avec la responsable handicap et formation : Anne-Isabelle RAUSA - 0611758206 anneisabelle.rausa@hutisa.fr



HUTISA Lyon
81 boulevard de Stalingrad
69100 Villeurbanne

Nous vous conseillons d'utiliser les transports en commun (arrêt proche : Tram « Le Tonkin », Metro « Charpennes ») via ou non un parking relais (Laurent-Bonnevay / Vaulx-en-Velin la soie / Mermoz Pinel selon d'où vous arrivez). Parking payant dans la rue derrière l'immeuble, à 300 mètres : Q-Park Central Park - 38 rue Louis Guérin



Les bureaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

TÉMOIGNAGES DE NOS CLIENTS

ILS VOUS PARTAGENT LEUR EXPÉRIENCE



" ÉQUILIBRE DES THÉORIES ET DES PRATIQUES "

THOMAS GUYONNET,
DIRECTEUR ACHATS GENERAL TRANSMISSIONS

" J'ai eu l'opportunité de participer à une journée de formation Hutisa. Axée sur les stratégies achats & la segmentation, celle-ci a été riche en enseignements et partages d'expériences. La force principale des ateliers réside dans le bon équilibre des théories et des pratiques achats. La volonté d'Hutisa de s'adresser lors de ces modules à un groupe de travail limité garantit la **bonne transmission des savoirs & savoir-faire**. Je la recommande aux Responsables et Directeurs HA désireux de rafraîchir leurs connaissances et/ou de doper les compétences de leurs collaborateurs."

" LA FAB HA, UN OUTIL PÉDAGOGIQUE TRÈS RÉALISTE "

OLGA BATRAK, RESPONSABLE MASTÈRE SPÉCIALISÉ EN MANAGEMENT GLOBAL DES ACHATS ET DE LA SUPPLY CHAIN

" Pour apprendre dans la bonne humeur en équipe, **comprendre les leviers achats clefs, les appliquer**, prendre des décisions et voir en accéléré les conséquences des choix sur le développement et la vie d'un produit. "

" DES ATELIERS NOVATEURS & DYNAMIQUES "

GABRIEL TIREHOTE, ACHETEUR STRATÉGIQUE THYSSENKRUPP

" La dimension humaine de ces ateliers motive la densité des échanges et rend profitable la prise en compte des bonnes pratiques, grâce à une adaptation pertinente aux spécificités de chacun des intervenants.

L'expérience ne vaut que si elle est partagée, **Hutisa valorise les bonnes pratiques et les retours d'expériences au travers d'ateliers dynamiques**. Les Ateliers d'Experts deviennent le lieu idéal pour capitaliser en confiance nos expériences et répondre sereinement à des objectifs ambitieux. "

" APPRENDRE LES POINTS CLÉS ACHATS "

ARNAUD FOURMOND,
DIRECTEUR GÉNÉRAL ABE

" Le Serious Game « La Fabrique Ha » est un **format pédagogique innovant pour apprendre facilement les points clefs des achats projets et série**, les interactions avec les autres services, et l'impact dans la durée de certaines décisions, notamment pour des non Acheteurs. "

« LA BALANCE EST TRÈS RÉUSSIE »

FLORIAN BERNOUD
RESPONSABLE INNOVATION & GLOBAL COMPACT

« Pourquoi on fait appel à Hutisa et au Pôle Eco-conception ? On s'est engagé dans une initiative internationale qui s'appelle Global compact et qui vise à encadrer les droits du travail, les droits humains et l'environnement. Dans ce cadre-là, nous souhaitons développer notre expertise et nous avons besoin de faire appel à des spécialistes. Ils nous ont proposés l'accompagnement et la formation pour concevoir et développer des produits éco-responsables combinant les exigences techniques et économiques de nos clients via la méthodologie Eco² Design-to-cost. Suite à la formation, nous avons une idée claire de ce qu'est l'éco-conception tout en intégrant les données économiques dans l'équation ! La balance est très réussie. »





■ DEPUIS 2012 ■

NANTES



LYON



NEUCHÂTEL

