



ANALYSE ET ÉVALUATION DE SES FOURNISSEURS

Comment structurer la sélection des fournisseurs et prestataires en cohérence avec la politique d'achat et la stratégie d'entreprise ? Comment les accompagner dans un axe de progrès ? Cette formation vous permettra d'organiser votre démarche de sélection et de construire une relation fournisseurs durable.

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Prix : € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adapter le panel fournisseurs à la stratégie d'entreprise
- Définir les indicateurs d'évaluation des fournisseurs
- Constituer et optimiser le panel fournisseurs
- Gérer la relation fournisseurs dans le temps
- • Veiller à la conformité réglementaire des prestataires

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Acheteurs
- Responsables achats
- Responsables de services généraux.

Prérequis :

- Des connaissances de base dans la fonction achats sont souhaitées pour pouvoir profiter pleinement de cette formation.

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

1. Le couple Stratégie Achats / Stratégie Fournisseurs

- Définir le profil fournisseur correspondant à sa stratégie d'achats
- Aligner sa stratégie d'achat sur la stratégie de l'entreprise
- Identifier des fournisseurs conformes à la politique d'achat de l'entreprise : sourcing et e-sourcing
- Qualifier les stratégies et motivations des fournisseurs
- S'assurer de la conformité réglementaire des prestataires
- Etude de cas : Analyser la conformité entre la stratégie d'achat de l'entreprise et la stratégie fournisseurs

2. Evaluation des fournisseurs pré-contractualisation

- Analyser et évaluer le fournisseur en phase RFI : choix des critères afin de limiter les risques après prestation
- Définir les critères non négociables en phase de pré-sélection
- Intégrer les critères RSE et développement durable en phase de pré-sélection
- Évaluer l'offre et son adéquation aux besoins de l'organisation
- Analyser le prix : comprendre le mode de calcul de prix du fournisseur pour mieux négocier
- Énoncer ses niveaux d'exigence pour mieux négocier et préparer ses futurs KPI
- Arbitrer prix/délais/qualité : quelles approches ?
- Exercice : Définir les critères rédhibitoires de présélection de fournisseurs ; formaliser les critères qualité dans le cahier des charges pour négocier les prix

3. Évaluation des fournisseurs post prestation

- Définir en amont le niveau de service attendu : concept de SLA
- Choisir les indicateurs clés de mesure de performance : les KPI pertinents
- Déterminer les actions de progrès à mettre en place
- Attribuer une note finale au fournisseur : calculer un scoring
- Travaux pratiques : Distinguer dans l'ordre chronologique les critères de présélection (RFI), le niveau de services attendus (SLA), les ratios d'évaluation (KPI) et le scoring pour une prestation de services

4. Pérenniser la relation fournisseurs

- Évaluer les fournisseurs dans le cadre de la Supply Chain
- Optimiser la relation avec les fournisseurs : la démarche de SRM
- Développer les bonnes pratiques pour gérer et manager le panel fournisseurs

ORGANISATION

Mises en situation permettant l'assimilation des techniques d'analyse et d'évaluation