



Formation Analyser et évaluer ses fournisseurs et prestataires

Durée : 14 heures

Certification : BTS gestion de la PME

Prix : 1650

Référence : 2101538

Catégorie	RH
Sous-catégorie	Assistanat de Direction
Pour qui ?	Acheteurs, responsables achats, responsables services généraux.
Prérequis	Des connaissances de base dans la fonction achats sont souhaitées.
Objectifs pédagogiques	<p>Adapter le panel fournisseurs à la stratégie d'entreprise</p> <p>Définir les indicateurs d'évaluation fournisseurs</p> <p>Constituer et optimiser le panel fournisseurs</p> <p>Veiller à la conformité réglementaire des prestataires</p> <p>Gérer la relation fournisseurs dans le temps</p>
Contenu de la formation	<p>Définir le profil fournisseur correspondant à sa stratégie d'achats</p> <p>Aligner sa stratégie d'achat sur la stratégie de l'entreprise.</p> <p>Identifier des fournisseurs conformes à la politique d'achat de l'entreprise : sourcing et e-sourcing.</p> <p>Qualifier les stratégies et motivations des fournisseurs.</p> <p>Une obligation ISO : s'assurer de la capacité du fournisseur à proposer un produit conforme.</p>

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.

Pré-évaluer les fournisseurs avant prestation
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 : étude de cas.
Formaliser les critères qualité dans le cahier des charges pour négocier les prix. Cas des enchères inversées.

Évaluer les fournisseurs après 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.

Pérenniser la relation fournisseurs
Évaluer les fournisseurs dans le cadre de la Supply Chain.
Optimiser la relation avec les fournisseurs : la démarche de SRM.

	<p>Développer les bonnes pratiques pour gérer et manager le panel fournisseurs dans le temps. Mesurer la performance de son service achats. Travaux pratiques Définir les critères d'auto-évaluation de son service achats.</p>
Suite de parcours possible	<p>Performance Achat Relation fournisseurs Achats responsables Acheteur junior Responsable services généraux Assistant(e) achat Responsable Services généraux</p>
Éligible au CPF	

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro