

Analyser et évaluer vos fournisseurs

-Référence: **SP-51**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

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

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Acheteurs, responsables achat, responsable services généraux.

PRÉREQUIS :

- Des connaissances de base dans la fonction achats sont souhaitées.

Programme

- **Introduction : le panel fournisseurs**
 - Rôle et importance du panel fournisseurs par famille d'achats.
- **Typologie et segmentation**
 - Typologie des achats, préalable aux critères de segmentation du panel fournisseurs.
 - Segmentation du panel fournisseurs.
 - Définition des critères de segmentation.
 - Matrice criticité/attractivité de la famille d'achat.
 - Achats stratégiques, non stratégiques.
 - Critères : sous-traitant/partenaire, disponibilité produits/apport de solutions, critère ABC.
 - Typologie des fournisseurs et actions à entreprendre.
 - Actions et évaluations attendues pour chaque segment.
 - Etude de cas Estimation du coût total d'acquisition, définition des critères d'évaluation du fournisseur.
- **Evaluation des fournisseurs**

- Evaluation et suivi des fournisseurs.
- Evaluation dans la chaîne des RFx (RFI, RFP, RFQ).
- Concept de KPI (indicateurs clés de performances).
- Comment définir les KPI ? Analyse des principaux KPI pour une évaluation efficace des fournisseurs.
- Identification des fournisseurs stratégiques : poids achats, achats critiques, potentiel de partenariat.
- Etude de cas Situation de la famille d'achat dans la matrice criticité/attractivité.
- Importance du RFI dans l'évaluation a priori des fournisseurs.

- **Sourcing**
 - Recherche et identification des fournisseurs.
 - Méthodes de sourcing et e-sourcing.
 - Outils du e-sourcing.
 - Sourcing sur les marchés extérieurs : risques et enjeux des achats internationaux.
 - Caractérisation et profils des fournisseurs.
 - Analyse de leur portefeuille produits (matrice type Kraljic).
 - Analyse de leurs forces et faiblesses (SWOT).
 - Etude de cas Request for Information (RFI) dans la phase Sourcing.

- **Fidélisation des fournisseurs**
 - Objectifs et enjeux de la fidélisation avec les fournisseurs stratégiques.
 - Concept de SRM (gestion de la relation fournisseurs) : le contexte, la démarche.
 - Outils du SRM.

- **Conclusion**
 - Evaluation des fournisseurs dans le cadre de la Supply Chain.
 - Conseils pour gérer et manager le panel fournisseurs dans le temps.
 - Les critères de la gestion de risque.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc