



Métiers des achats

## Acheteur : optimiser son sourcing

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCACH-SOURC | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Achats > Métiers des achats

Document mis à jour le 22/02/2024

### Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser le marché fournisseur pour optimiser le sourcing
- Appliquer les techniques de marketing des achats pour améliorer le sourcing
- Utiliser la matrice de concentration pour évaluer la répartition des fournisseurs
- Mettre en oeuvre les stratégies de Porter pour renforcer le sourcing
- Evaluer le cycle de vie des marchés pour anticiper les évolutions dans le sourcing
- Synthétiser les informations sur le marché fournisseur pour obtenir une vue d'ensemble
- Mettre en place le processus de sourcing et évaluer les fournisseurs
- Utiliser le Request For Information (RFI) pour collecter des informations sur les fournisseurs
- Analyser la chaîne de valeur pour identifier les opportunités d'amélioration dans le sourcing
- Evaluer les risques fournisseurs et effectuer une analyse de la santé financière des entreprises.

### Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel\* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode\*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

\* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

\*\* ratio variable selon le cours suivi

## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## Public concerné

Assistants achats, acheteurs, responsables de projets.

## Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## 1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

## 2) Pendant la formation

### Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

### L'analyse du marché fournisseur

- Le marketing des achats
- La matrice de concentration
- Les stratégies de Porter
- Le cycle de vie des marchés
- Obtenir une synthèse du marché fournisseur

### Le sourcing et l'évaluation fournisseur

- Request For Information (RFI)
- La chaîne de valeur
- La cartographie et la matrice d'attractivité
- Les risques fournisseurs
- L'analyse de la santé financière d'une entreprise

### Les sources et outils

- Identifier les sources et prestations
- E-sourcing, e-procurement, P2P...
- Les réseaux, salons et lieux physiques de sourcing

## **L'audit physique du panel fournisseur**

- Les indicateurs et vérifications
- La construction de la grille d'analyse
- Les objectifs du contrôle physique

## **Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)**

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement : réalisation d'une étude de marché fournisseur*
- *Travail sur l'intérêt de la fiche RFI*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrète*

## **Synthèse de la session**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

## **3) Après la formation : consolider et approfondir**

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

## **Accessibilité de la formation**

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.