

PILOTAGE FOURNISSEURS ET SRM

2 JOURS – 14H



La performance achats se construit aussi après la contractualisation. Piloter les fournisseurs, c'est suivre leur performance, traiter les écarts, animer la relation et développer les fournisseurs clés dans une logique de maîtrise des risques et de création de valeur.

Cette formation propose une approche pragmatique du pilotage fournisseurs et du SRM, adaptée aux fournisseurs stratégiques, critiques, industriels, projets ou prestations.



PRÉREQUIS, PUBLIC CIBLE

- Être impliqué dans une relation client / fournisseur ou connaître les bases du processus achats
- Acheteurs, responsables achats, pilotes fournisseurs, responsables qualité fournisseur, chefs de projet, supply chain, managers opérationnels



MODALITÉS

- 2 jours (14h)
- Présentiel
- Accessibilité PMR
- Dispensée en français



TARIF

- 1 400 € HT par personne
- 3 à 8 personnes



OBJECTIFS

- Comprendre les principes du pilotage fournisseurs et du SRM
- Segmenter un panel fournisseurs selon les enjeux et les risques
- Définir des indicateurs de performance fournisseurs pertinents
- Conduire une revue fournisseur structurée
- Traiter les écarts de performance et plans d'action associés
- Développer une relation fournisseur créatrice de valeur



PROGRAMME

- **Enjeux du pilotage fournisseurs**
Performance, risque, conformité et continuité d'activité
Différence entre suivi fournisseur, évaluation et développement fournisseur
Rôle des achats, des prescripteurs, de la qualité et des projets
- **Segmentation fournisseurs**
Fournisseurs stratégiques, critiques, récurrents, transactionnels
Critères de segmentation : dépenses, criticité, risques, dépendance, innovation
Priorisation des efforts de pilotage
- **Mesure de la performance**
Indicateurs qualité, coût, délai, service, sécurité, RSE, innovation
Scorecards fournisseurs
Collecte et fiabilisation des données
Analyse des écarts et tendances
- **Animation de la relation fournisseur**
Revue fournisseurs
Plans de progrès
Gestion des non-performances
Escalade et gouvernance
Développement fournisseur et collaboration long terme
- **Cas pratiques**
Construction d'une matrice de segmentation fournisseurs
Création d'un scorecard fournisseur



NOTRE MÉTHODE

Outils / Moyens

- Pédagogie active fondée sur des cas concrets de relation client-fournisseur
- Ateliers de construction d'indicateurs et de revues fournisseurs
- Utilisation de trames SRM : segmentation, scorecard, revue fournisseur, ...

Evaluation

- Exercice de construction d'un dispositif de pilotage fournisseur
- QCM de fin de formation
- Auto-évaluation de la progression par le stagiaire

Repartez avec...

- Une matrice de segmentation fournisseurs
- Un modèle de scorecard fournisseur
- Support de formation



CONTACT

christophe.berthou@setec.com