

SOURCING FOURNISSEURS ET CONSULTATION

2 JOURS – 14H



Identifier les bons fournisseurs, structurer une consultation et analyser les réponses de manière fiable sont des compétences essentielles pour sécuriser les achats et créer de la valeur.

Cette formation permet de maîtriser les étapes du sourcing et de la consultation fournisseur, depuis l'analyse du marché jusqu'à la recommandation d'attribution, avec une approche adaptée aux achats techniques, prestations intellectuelles, industriels, travaux et projets.



PRÉREQUIS, PUBLIC CIBLE

- Connaissance générale du processus achats recommandée
- Acheteurs, responsables achats, chefs de projet, prescripteurs, ingénieurs, équipes supply chain, collaborateurs participant à des consultations fournisseurs



MODALITÉS

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



TARIF

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



CONTACT



OBJECTIFS

- Définir une stratégie de sourcing adaptée au besoin
- Identifier et qualifier des fournisseurs pertinents
- Construire un dossier de consultation clair et exploitable
- Définir des critères d'analyse objectifs et traçables
- Comparer les offres techniques, économiques et contractuelles
- Formuler une recommandation fournisseur argumentée



PROGRAMME

- **Stratégie de sourcing**
Analyse du besoin et du marché fournisseur
Segmentation achats et criticité du besoin
Qualification initiale : capacités, références, moyens, conformité
- **Préparation de la consultation**
RFI, RFQ, RFP : usages et différences
Contenu d'un dossier de consultation
Cahier des charges
Confidentialité et traçabilité
- **Analyse des offres**
Critères techniques, économiques, contractuels et RSE
Construction d'une grille d'analyse multicritères
Analyse des écarts et réserves fournisseurs
Comparaison prix / valeur / risque
- **Préparation de la short-list**
Recommandation et décision
Rapport d'analyse des offres
Préparation de la négociation
Capitalisation et retour d'expérience



NOTRE MÉTHODE

Outils / Moyens

- Alternance d'apports pratiques, d'ateliers et d'études de cas
- Travail sur des dossiers de consultation représentatifs d'achats B2B
- Utilisation de grilles prêtes à l'emploi : sourcing, qualification fournisseur, analyse multicritères, rapport de choix

Evaluation

- Exercice d'analyse d'offres
- QCM de fin de formation
- Auto-évaluation de la progression par le stagiaire

Repartez avec...

- Une matrice de sourcing fournisseurs
- Une grille d'analyse multicritères
- Support de formation