

## SRM - Piloter les Fournisseurs avec efficacité et nuance

### Pourquoi ?

- Toute entreprise a les fournisseurs qu'elle mérite. Mériter ses fournisseurs, c'est les piloter avec efficacité, c'est-à-dire en mettant le juste niveau d'emphase sur les pratiques fondamentales de la relation que l'on souhaite établir et maintenir durablement avec eux, en privilégiant bien sûr une approche par le risque.
- Maîtriser le pilotage de ses fournisseurs par le risque et sans faire de sur-qualité, c'est donc fondamentalement : (1) s'appuyer sur une démarche de pré-qualification adaptée aux valeurs de l'entreprise, dont la RSE et les exigences réglementaires, (2) s'appuyer sur un processus d'appel d'offres garantissant le juste choix des fournisseurs finaux répondant au juste besoin de l'entreprise, (3) avoir avec ses fournisseurs des contrats d'achat adaptés à la couverture des intérêts de l'entreprise, et (4) s'assurer continûment que la performance des fournisseurs soit au juste niveau d'exigence de l'entreprise.
- La maîtrise du pilotage des fournisseurs est d'autant plus forte que l'ensemble de ces 4 composantes s'appuie : (1) sur une segmentation pertinente du portefeuille fournisseurs et affichant les stratégies à adopter pour chacun des segments, (2) sur un socle comportemental ad hoc vis-à-vis des fournisseurs notamment de prestations et (3) sur une solution informatique de SRM dimensionnée au plus juste du besoin et de l'ambition de l'entreprise.

### Objectifs de la formation

- Maîtriser les pratiques modernes de pilotage des fournisseurs en privilégiant une approche par le risque
  - ◇ Comprendre les enjeux d'un bon pilotage des fournisseurs
  - ◇ S'appuyer sur une segmentation fournisseurs performante pour définir les stratégies SRM
  - ◇ Mettre en œuvre un programme de (pré & re) qualification des fournisseurs adapté au contexte de l'entreprise
  - ◇ S'appuyer sur une démarche fonctionnelle d'appel d'offres (cahier des charges fonctionnel) pour faire le juste choix du fournisseur final
  - ◇ Comprendre les bases de la contractualisation pour disposer de contrats d'Achat applicables adaptés à la couverture des intérêts de l'entreprise
  - ◇ Maîtriser la relation opérationnelle au quotidien avec les sous-traitants (fournisseurs de prestations)
  - ◇ Mettre en œuvre un programme de pilotage de la performance des fournisseurs (SPM) adaptée au contexte de l'entreprise
  - ◇ Savoir s'appuyer sur une solution informatique de SRM justement dimensionnée

### Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Cas concrets/ateliers de mise en situation traités en séance

### Pour qui ?

- Acheteur, Category/Commodity Manager, Responsable Achat
- Responsable Qualité Fournisseur, Supplier Quality Manager
- Assistant/e Acheteur/se en relation directe ou indirecte avec les fournisseurs

**Prérequis** : Aucun

## SRM—Piloter les Fournisseurs avec efficacité et nuance

### Contenu de la formation

- Comprendre les enjeux d'un bon pilotage des fournisseurs
  - ◇ Pilotage fournisseurs = Enjeu stratégique pour l'entreprise; Impact sur la performance financière
  - ◇ Pilotage fournisseurs & Processus Achat; Pilotage fournisseurs & Exigences ISO9001
  - ◇ Pilotage fournisseurs & Maîtrise du risque fournisseurs
- S'appuyer sur une segmentation fournisseurs performante pour définir les stratégies SRM
  - ◇ Objectifs & principe de la segmentation; Segmentation performante
  - ◇ Choix d'un modèle de segmentation
  - ◇ Exemples
- Mettre en œuvre un programme de (pré & re) qualification des fournisseurs adapté au contexte de l'entreprise
  - ◇ Pré et re qualification dans le processus Achat
  - ◇ Processus & équipe de qualification
  - ◇ Référentiel de qualification : Critères/exigences & Système de scoring, Plan d'amélioration
  - ◇ Réussir sa démarche de qualification fournisseurs
- S'appuyer sur une démarche fonctionnelle d'appel d'offres (cahier des charges fonctionnel) pour faire le juste choix du fournisseur final
  - ◇ Appel d'offres dans le processus Achat
  - ◇ Processus d'appel d'offre & équipe projet
  - ◇ Démarche fonctionnelle : du cahier des charges fonctionnel au scoring fonctionnel des offres
- Comprendre les bases de la contractualisation pour disposer de contrats d'Achat applicables adaptés à la couverture des intérêts de l'entreprise
  - ◇ Toute opération commerciale est un contrat
  - ◇ CGA - Recommandations d'utilisation
  - ◇ Développer une base de modèles de contrats-type et formaliser les règles de bon usage de ces modèles
- Maîtriser la relation opérationnelle au quotidien avec les sous-traitants (fournisseurs de prestations)
  - ◇ Définition et Formes de sous-traitance
  - ◇ Rôle & responsabilités dans le pilotage des sous-traitants
  - ◇ Basiques comportementaux vis-à-vis des sous-traitants
  - ◇ Points de vigilance, Délit de marchandage, Travail illicite
- Mettre en œuvre un programme de pilotage de la performance des fournisseurs adaptée au contexte de l'entreprise
  - ◇ Enjeu du pilotage de la performance fournisseurs;
  - ◇ Pilotage de la performance fournisseurs dans le processus Achat
  - ◇ Référentiel de critères de performance, Système de scoring, Classes de performance, Plan d'amélioration
  - ◇ Réussir sa démarche SPM
- Savoir s'appuyer sur une solution informatique de SRM justement dimensionnée
  - ◇ SI Achat - Couverture fonctionnelle et évolution du marché
  - ◇ Solutions eAchat- Études comparatives
  - ◇ Réussir sa mise en œuvre d'une solution eAchat

## SRM - Piloter les Fournisseurs avec efficacité et nuance

### Les plus Altaïs

- Double apprentissage : (1) approche technique/fonctionnelle et (2) en équipe de chacune des 4 composantes
- Approche concrète sur cas réels des stagiaires
- Remise aux stagiaires d'outils permettant la mise en œuvre aisée de la segmentation fournisseurs, de la démarche de qualification et de la gestion de la performance des fournisseurs dès le retour en entreprise, ainsi que d'éléments de modèles-type de contrats d'achat de biens et services
- L'utilisation de la plateforme *eSRM*
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Souplesse d'organisation et de déroulement : dans le cas où la formation est en distanciel, le découpage en séances réparties sur plusieurs semaines favorise (1) une meilleure adaptation au rythme d'apprentissage individuel du stagiaire et (2) un tutorat individualisé plus complet.

### Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Distanciel	21h	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Formel/théorie collectif + Tutorat individuel</li> <li>•13 séances de 1 à 2h suivant le cas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2550€, 1er stagiaire</li> <li>• 1150€ par stagiaire supplémentaire</li> </ul>
Intra-entreprise Présentiel sur	21h	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Formel/théorie collectif + Exercices</li> <li>•3 séances de 7h</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5300€, audience jusqu'à 3 stagiaires</li> <li>• 1150€ par stagiaire supplémentaire</li> </ul>

### Dates

- Les dates sont à convenir avec l'entreprise du/des stagiaires

## Altais Conseil

Altais Conseil est une société spécialisée dans les solutions de transformation Achat : Diagnostic Achat & Amélioration de pratiques et Processus Achat; Formations spécialisées Achat en écoles supérieures de commerce, en inter-entreprises et sur-mesure en intra entreprises; Outils & Systèmes informatiques Achat.

**Qualité des formations** : Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistrée sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes et dispose de la Certification **Qualiopi**. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

[contact@altais-conseil.com](mailto:contact@altais-conseil.com)

## A propos du Formateur



Nicolas Pudda est entrepreneur passionné d'Excellence Achat, dirigeant de la société Altaïs Conseil, consultant, formateur, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Directeurs de Commodités. Dans le cadre de projets d'Amélioration Continue Achat, il a conçu et mis en œuvre des pratiques, processus et systèmes Achat solides facilitant le quotidien d'un grand nombre d'équipes Achat réparties dans le monde. Il a conçu et mis en œuvre divers programmes de formation et de coaching couvrant les pratiques, processus et systèmes Achat, dans un contexte international et multiculturel.