

S2C - Source To Contract / Gestion de Projet Achat

Pourquoi ?

- La *Gestion de Projet Achat* (ou *S2C* pour *Source To Contract*) est, avec le *Category Management* et le *Pilotage de Contrat-Fournisseur*, l'une des 3 phases essentielles du processus Achat stratégique de toute entreprise contemporaine.
- Mettre en œuvre une démarche structurée et pragmatique de Gestion de Projet Achat intégrant les justes points de contrôle, garantit l'exécution des étapes du projet dans les règles de l'art Achat et permet à l'équipe projet (acheteur et donneur d'ordre) d'apporter de manière optimisée la meilleure valeur pour l'entreprise.

Objectifs de la formation

- Adopter en équipe une même compréhension des activités opérationnelles de *Source To Contract* selon une méthodologie commune de Gestion de Projet Achat pour optimiser la valeur attendue pour l'entreprise dans le cadre de la mise en place ou du renouvellement d'un contrat.
- Aboutir à un consensus d'équipe sur (1) les livrables à produire au cours du Projet Achat, leur uniformité, les étapes et activités à réaliser pour les produire, (2) les points de contrôle et (3) les événements formels de communication relatifs au projet.

Pour qui ?

- Acheteur responsable ou futur responsable d'un ou plusieurs contrats d'Achat, souhaitant s'appuyer sur une méthodologie et des outils efficaces et pragmatiques pour gérer les activités opérationnelles de sa démarche de Gestion de Projet Achat (exploitation ou investissement).
- Donneur d'ordre (Technicien/Ingénieur) impliqué ou devant s'impliquer en binôme avec un acheteur de manière encore plus intégrée et encore plus efficace dans la gestion d'un Projet Achat.

Prérequis : Notion de processus Achat

Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Ateliers et Mises en situations avec application d'outils; Partage d'expériences
- QCM

Les plus Altaïs

- Contenu développé avec le juste niveau de détail en collaboration avec l'entreprise cliente : la base du matériel pédagogique éprouvé par Altaïs Conseil en matière de processus S2C est adapté et complété avec toute spécificité/contrainte en vigueur dans l'entreprise client (matériel documentaire, ...).
- Formation privilégiant la mise en application rapide et pragmatique de la méthodologie.
- Fourniture aux stagiaires d'une boîte à outils de conduite des étapes d'analyse.
- Fourniture aux stagiaires d'un Template/Modèle de présentation adaptable pour supporter les événements formels de communication relatifs au projet.

Dates

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

S2C - Source To Contract / Gestion de Projet Achat

Contenu de la formation

- Introduction - Comprendre les enjeux du S2C- Source To Contract / Gestion de Projet Achat
 - ◇ Activités de S2C dans les grandes phases du processus Achat stratégique d'entreprise
 - ◇ Étapes, points de contrôle, événements formels de communication relatifs au projet Achat.
- Définir/Initier le Projet
 - ◇ Collecte de l'existant; Analyse des parties-prenantes; Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités du projet
 - ◇ Analyse et historique dépense, prix et coûts projet, TCO; Analyse des risques projet; Expression du besoin
- Préparer l'Appel d'Offres
 - ◇ Stratégie du projet;
 - ◇ Dossier de Consultation; Critères d'évaluation des offres; Qualification des fournisseurs à inviter
- Conduire l'Appel d'Offres
 - ◇ Création de l'événement
 - ◇ Engagement des fournisseurs
- Négocier l'Offre
 - ◇ Analyse des offres; Plan de négociation;
 - ◇ Recommandation d'attribution
- Finaliser le contrat
 - ◇ Préparation; Demande d'exécution; Enregistrement du contrat
- Mettre en œuvre le contrat
 - ◇ Plan de mise en œuvre / démarrage; Clôture du projet
- Modèle de présentation des événements formels de communication relatifs au projet

Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Présentiel sur site client	10h30	<ul style="list-style-type: none"> • Formel/théorie + Ateliers d'échanges • 3 demi-journées 	<ul style="list-style-type: none"> • 2250€, audience jusqu'à 8 stagiaires • 750€ ajustement support pédagogique • Frais de déplacement formateur en sus
Intra-entreprise Présentiel sur site Altaïs	10h30	<ul style="list-style-type: none"> • Formel/théorie + Ateliers d'échanges • 3 demi-journées 	<ul style="list-style-type: none"> • 3300€, audience jusqu'à 8 stagiaires • 750€ ajustement support pédagogique • Vos Frais de déplacement en sus

Lieu et Hébergements possibles (si présentiel sur site Altaïs)

- Saint Nizier du Moucherotte, Porte du Vercors
- Découvrir [Site de Formation & Possibilités d'Hébergement](#)

Altaïs Conseil

Altaïs 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 enregistré sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes et dispose de la certification Qualiopi.

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 eAchat / eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Category/Commodity Managers. 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.