

## Pilotage de Contrat

### Pourquoi ?

- Le *Pilotage de Contrat-Fournisseur* est, avec le *Category Management* et la *Gestion de Projet Achat*, l'une des 3 phases du processus Achat stratégique de toute entreprise contemporaine.
- A l'issue du *Projet Achat* ayant notamment conduit à un contrat, Acheteurs et Donneurs d'Ordre doivent conduire les actions de pilotage opérationnel du contrat pour permettre à l'entreprise de *garder la valeur* que le *Projet* a permis d'obtenir.
- La maîtrise du pilotage du contrat est d'autant plus forte qu'au-delà de l'application des outils opérationnels de pilotage, l'entreprise s'appuie sur un socle comportemental ad hoc engageant Acheteurs et Donneurs d'Ordre dans leur relation avec les fournisseurs.

### Objectifs de la formation

- Acquérir une vision adaptée des fondamentaux et des pratiques de pilotage des contrats de sous-traitance.
- Être en mesure de prendre sa juste part de responsabilité pour *garder la valeur* que le *Projet Achat* a permis d'obtenir.
- Disposer des justes éléments pour entretenir une culture d'entreprise d'application des outils opérationnels de pilotage de contrat et engageant les équipes Acheteurs / Donneurs d'Ordre.

### Pour qui ?

- Acheteur, Assistant/e Achat
- Donneurs d'Ordre

### Prérequis : Aucun

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

- Ateliers et Mises en situation ; Partage d'expériences
- QCM

### Les plus Altaïs

- Le contenu de la formation est préalablement ajusté, en lien avec vous, pour assurer la juste intégration et adaptation des éléments spécifiques en vigueur dans votre entreprise (documents internes, outils, pratiques, ...)
- Les ateliers ludiques s'appuyant sur vos spécificités d'entreprise
- 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
- L'utilisation de la plateforme *eSRM*
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant

### Dates

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

### Lieu et Hébergements possibles (en cas de présentiel sur site Altaïs)

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

## Pilotage de Contrat

### Contenu de la formation

- Comprendre les enjeux d'un bon pilotage de contrat
  - ◇ Enjeu stratégique pour l'entreprise; Impact sur la performance financière; Exigences (ISO9001, ...)
  - ◇ Maîtrise du risque fournisseurs; Segmentation fournisseurs; Stratégies SRM
- Comprendre les basiques du contrat
  - ◇ Éléments à maîtriser dans le contrat pour assurer un bon pilotage opérationnel
  - ◇ Clauses essentielles d'un contrat de prestation; Contrat et résumé de contrat
- Comprendre et assumer son rôle et ses responsabilités dans le pilotage du contrat
  - ◇ Définition et cartographie des rôles/acteurs par contrat
  - ◇ RACI pilotage de contrat, activité par activité
- Maîtriser les basiques comportementaux à suivre vis-à-vis des fournisseurs
  - ◇ Valeurs et comportement général; Comportement par étape/situation
  - ◇ **Points de vigilance, Délit de marchandage, Travail illicite**
- Comprendre les stades d'expression du besoin et les outils associés
  - ◇ Stades d'expression du besoin dans le processus Achat
  - ◇ Outils d'expression du besoin dans le pilotage de contrat
- Gérer le besoin d'une prestation contractualisée non récurrente (hors forfait)
  - ◇ Expression d'un besoin non récurrent; Validation du devis relatif à un besoin non récurrent
  - ◇ Conditions-clés de succès, bonnes pratiques
- Gérer la re qualification des fournisseurs actifs (contrats en cours)
  - ◇ Enjeu; Référentiel de qualification : critères/exigences & système de scoring; Plan d'amélioration
    - Conditions-clés de succès, bonnes pratiques
- Piloter la performance des fournisseurs
  - ◇ Enjeu ; Référentiel de performance : critères & système de scoring; Plan d'amélioration
  - ◇ Conditions-clés de succès, bonnes pratiques
- Maîtriser les « autres » outils opérationnels de pilotage de contrat
  - Outils spécifiques en vigueur dans l'entreprise, pros & cons
  - Conditions-clés de succès, bonnes pratiques

### Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Présentiel sur	7h	•Formel/théorie collectif + Ateliers d'échanges •3 séances de 7h	• 2250€, audience jusqu'à 8 stagiaires • Frais de déplacement formateur en sus
Intra-entreprise Présentiel sur	7h	•Formel/théorie collectif + Ateliers d'échanges •3 séances de 7h	• 3300€, audience jusqu'à 8 stagiaires • Vos Frais de déplacement en sus

## 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 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](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.