

Formation : Analyser et évaluer ses fournisseurs et prestataires

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AVF

Prix : 1360 € H.T.

★★★★☆ 4,6 / 5

Comment structurer les étapes de sélection des fournisseurs et prestataires en cohérence avec politique d'achat et stratégie d'entreprise ? Comment les accompagner dans un axe de progrès ? Cette formation vous permettra d'organiser votre démarche de sélection et de construire une relation fournisseurs durable.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Adapter le panel fournisseurs à la stratégie d'entreprise
- ✓ Définir les indicateurs d'évaluation fournisseurs
- ✓ Constituer et optimiser le panel fournisseurs
- ✓ Gérer la relation fournisseurs dans le temps
- ✓ Veiller à la conformité réglementaire des prestataires

Public concerné

Acheteurs, responsables achats, responsables services généraux.

Prérequis

Des connaissances de base dans la fonction achats sont souhaitées.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices. Mises en application à l'aide d'études de cas en sous-groupes suivies d'un débriefing collectif.

PARTICIPANTS

Acheteurs, responsables achats, responsables services généraux.

PRÉREQUIS

Des connaissances de base dans la fonction achats sont souhaitées.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Définir le profil fournisseur correspondant à sa stratégie d'achats

- Aligner sa stratégie d'achat sur la stratégie de l'entreprise.
- Identifier des fournisseurs conformes à la politique d'achat de l'entreprise : sourcing et e-sourcing.
- Qualifier les stratégies et motivations des fournisseurs.
- Une obligation ISO : s'assurer de la capacité du fournisseur à proposer un produit conforme.
- S'assurer de la conformité réglementaire des prestataires.

Etude de cas

Analyser la conformité entre la stratégie d'achat de l'entreprise et la stratégie fournisseurs.

2 Pré-évaluer les fournisseurs avant prestation

- Analyser et évaluer le fournisseur en phase RFI : choix des critères afin de limiter les risques après prestation.
- Définir les critères non négociables en phase de pré-sélection.
- Intégrer les critères RSE et développement durable en phase de pré-sélection.
- Évaluer l'offre et son adéquation aux besoins de l'organisation.
- Analyser le prix : comprendre le mode de calcul de prix du fournisseur pour mieux négocier.
- Énoncer ses niveaux d'exigence pour mieux négocier et préparer ses futurs KPI.
- Arbitrer prix/délais/qualité : quelles approches ?

Exercice

Définir les critères rédhibitoires de présélection de fournisseurs : étude de cas. Formaliser les critères qualité dans le cahier des charges pour négocier les prix. Cas des enchères inversées.

3 Évaluer les fournisseurs après prestation

- Définir en amont le niveau de service attendu : concept de SLA.
- Choisir les indicateurs clés de mesure de performance : les KPI pertinents.
- Déterminer les actions de progrès à mettre en place.
- Attribuer une note finale au fournisseur : calculer un scoring.

Travaux pratiques

Distinguer dans l'ordre chronologique les critères de présélection (RFI), le niveau de services attendus (SLA), les ratios d'évaluation (KPI) et le scoring pour une prestation de services.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Pérenniser la relation fournisseurs

- Évaluer les fournisseurs dans le cadre de la Supply Chain.
- Optimiser la relation avec les fournisseurs : la démarche de SRM.
- Développer les bonnes pratiques pour gérer et manager le panel fournisseurs dans le temps.
- Mesurer la performance de son service achats.

Travaux pratiques

Définir les critères d'auto-évaluation de son service achats.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Parcours certifiant Gérer et développer un portefeuille de fournisseurs - Réf. ZFP](#)
- [Cycle certifiant Acheteur - Réf. KAC](#)

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 25 juin, 25 juin, 8 oct., 8 oct., 16 nov.,
16 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 juin, 8 oct., 16 nov.