

# Formation : Collaborer avec ses fournisseurs pour innover

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

Prix : 1360 € H.T.

Comment adapter ses pratiques au nouvel environnement achat : collaboration start-up, digitalisation, développement de l'innovation fournisseurs. Ce cours vous apporte les clés pour créer des relations de partenariats, développer un management de la relation fournisseurs responsable et vos qualités de leadership.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Identifier les nouveaux enjeux des achats
- ✓ Adapter son panel fournisseurs
- ✓ Mettre en place les conditions de la collaboration
- ✓ Identifier les nouvelles compétences à mobiliser

## Public concerné

Responsables achats, acheteurs confirmés, acheteurs concernés par les achats d'innovation.

## Prérequis

Bonnes connaissances et expérience opérationnelle des achats.

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

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Études de cas, exercices, autodiagnostic permettent une appropriation optimale des principales méthodes et outils présentés.

## 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.

### PARTICIPANTS

Responsables achats, acheteurs confirmés, acheteurs concernés par les achats d'innovation.

### PRÉREQUIS

Bonnes connaissances et expérience opérationnelle des achats.

### 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.

## Programme de la formation

### 1 Les nouveaux enjeux des achats

- Savoir développer l'Agilité de l'entreprise.
- Faire face à la complexité croissante des achats : achats auprès de start-up, achats digitaux...
- Comprendre les nouvelles attentes : du cost killing à la co-innovation.
- Positionner les achats au regard des attentes : réduction des coûts, co-développement...
- Identifier la nature des relations fournisseurs à développer : compétitivité, confiance, croissance.

#### Etude de cas

Établir la cartographie du portefeuille achats et définir le type de relation fournisseur à privilégier.

### 2 Adapter son panel fournisseur

- Identifier les fournisseurs stratégiques.
- Intégrer l'innovation au modèle de Porter.
- Définir un plan d'action pour développer l'innovation.

#### Exercice

Établir la matrice des fournisseurs stratégiques.

### 3 Mettre en place les facteurs clés du processus de collaboration

- Sélectionner le fournisseur en priorisant ses capacités d'innovation.
- Développer la relation fournisseur par la confiance et le partage des risques et bénéfices.
- Adapter son organisation interne : engagement de la direction, coordination des différents services.

#### Exercice

Identifier les conditions de succès pour collaborer avec une PME innovante.

### 4 Mesurer la qualité de la relation client-fournisseur

- Mettre en place des indicateurs de mesure.
- S'inspirer des 18 compétences du Peak Collaborative Index.

#### Exercice

Autodiagnostic de la qualité de la relation client-fournisseur.

### 5 S'inspirer de la Charte et du Label Relations Fournisseurs Responsables pour développer des relations collaboratives et partenariales

- Découvrir les 5 domaines d'engagements et les 15 critères.
- Partager les bonnes pratiques à mettre en œuvre.

#### Exercice

Autodiagnostic de son organisation achat et identification des pistes d'améliorations.

#### 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'émergence 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](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 6 Connaître les compétences à mobiliser pour développer les achats collaboratifs

- Savoir générer de la confiance : les facteurs clés de la motivation.
- Connaître et mettre en place les principes du "servant leadership" : savoir écouter, accompagner, influencer...
- Conduire le changement et travailler en mode projet.

### Travaux pratiques

Atelier : identifier les soft skills à développer pour passer d'acheteur à "Business Partners".

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 1 juin, 12 oct.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 12 oct.