



## ANALYSER UN MARCHÉ FOURNISSEURS ET BÂTIR SON PLAN D' ACTIONS ACHATS



Définir la stratégie achats est une étape clé en amont du processus achats. Celle-ci repose sur une étude des marchés fournisseurs bien préparée et permet de garantir la contribution des achats aux résultats de votre organisation.

Vous découvrirez aussi les principaux leviers achats à actionner dans le cadre de la mise en œuvre de vos plans d'actions achats.

**Initiez-vous à la pratique des études de marchés fournisseurs à travers ce module en classe virtuelle pour intégrer les bases fondamentales et les outils vous permettant d'élaborer des plans d'actions achats performants.**

**Formation à distance (7h)**

**Animée par Vincent DAGNAS**

Consultant formateur achats

Expert en achats privés et publics



## À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Acheteurs (publics ou privés), rédacteurs, instructeurs ou gestionnaires de contrats/marchés, assistantes achats ou aide-acheteurs, responsables achats ou marchés, directeurs des achats, directeurs de la commande publique
- Services opérationnels : responsables de services généraux/directions de l'environnement de travail, agents des services techniques des administrations (en charge de la passation et de l'exécution des marchés), chefs de projets

### PRÉREQUIS

Aucun



## OBJECTIFS

- Comprendre la dynamique d'un marché fournisseurs et savoir utiliser des outils de marketing achats pour étudier son portefeuille achats
- Développer l'attractivité de son organisation
- Identifier les leviers achats appropriés dans le cadre de l'élaboration et la mise en œuvre de vos plans d'actions achats afin d'optimiser leur performance



PRIX NET : 990 €

# PROGRAMME

### 9h00 Tour de table d'introduction

- Tour de table pour recenser les besoins des stagiaires
  - Politique achats et stratégies achats : quelles différences ?
  - Quelle définition d'une stratégie achats ?
- Présentation des enjeux de la formation et des modalités d'animation

### 9h30 Situer les études de marchés fournisseurs et la stratégie achats dans le processus achats/marchés

#### 10h00 Analyser le marché fournisseurs

- Analyser un portefeuille fournisseurs avec le principe de Pareto et la méthode ABC

- ▶ **Exercice.** Réaliser un Pareto et une classification ABC à partir d'un exemple proposé par le formateur

10h45 Pause

#### 11h00 Analyser le marché fournisseurs (suite)

- Analyse des forces et faiblesses (Outil SWOT)

- ▶ **Exercice.** Réaliser une matrice SWOT de votre organisation achats sur un projet d'achat (en cours ou à venir)

- Présentation de la matrice de Kraljic

- ▶ **Exercice.** Positionner des achats de fournitures, services et travaux dans la matrice de Kraljic

12h00 Déjeuner

### 13h30 Analyser la dynamique concurrentielle du marché fournisseurs (modèle des 5 forces de Porter)

- ▶ **Atelier.** Présenter un segment de marché fournisseurs choisi par les participants selon le modèle de Porter

- Notion du cycle de vie d'un produit : exemples de produits de la vie courante

### 14h00 Élaborer et présenter une analyse de marché et une stratégie achats

- Synthèse d'une analyse de marché fournisseurs
- Synthèse d'une stratégie achats

### 14h30 Identifier et mettre en œuvre les leviers achats

- Des leviers de base : massification, mise en concurrence, réduction du hors marché
- Aux leviers plus complexes : juste besoin, standardisation, politique d'usage, plan de progrès, etc.

- ▶ **Exercice.** Identifier les différents leviers achats d'une famille achats par segment d'achat - exemple proposé par le formateur

15h00 Pause

### 15h15 Vendre ses achats, se rendre attractif

- Présentation de la matrice d'attractivité

### 15h30 Comment introduire la gestion des risques fournisseurs dans vos stratégies achats

- Présentation de la matrice de Farmer

- ▶ **Exemple** concret décrit en séance

### 16h00 Comment bâtir votre plan d'actions achats de manière efficace ? Facteurs clés de succès

### 16h30 Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés

17h00 Fin de la formation

## HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



## POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : [ins@cfc.fr](mailto:ins@cfc.fr)
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : [www.cfc.fr](http://www.cfc.fr)

### Établissement / Organisme

Adresse .....  
CP ..... Ville .....  
Tél. .... Email .....  
N° SIRET ..... Activité / Code NAF .....

**Nom du responsable de formation** (pour suivi du dossier) .....  
Tél. .... Email .....

**Nom du signataire de la convention de formation** .....

### Formation choisie

Nom de la formation .....  
Date(s) .....

### Participant(s) :

**1<sup>er</sup>** Nom ..... Prénom .....  
Fonction .....  
Tél. portable ..... Email .....

**2<sup>e</sup> (-15 %)** Nom ..... Prénom .....  
Fonction .....  
Tél. portable ..... Email .....

**3<sup>e</sup> (-25 %)** Nom ..... Prénom .....  
Fonction .....  
Tél. portable ..... Email .....

**Coût total** ..... **Code promo** ..... **Financement OPCO** :  oui  non

N° du bon de commande .....  
Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

**Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).**

### Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date : .....

Cachet et signature

### Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

### Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

### Frais de participation, réduction

Prix net : **990 €**

Les frais de participation comprennent : la formation et le dossier regroupant les supports de travail. Nous accordons des remises dès la 2<sup>e</sup> inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

### Paiement

- 1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.
- 2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

### Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

### Condition de réalisation des formations

Nos formations à distance se déroulent en synchrone via une plateforme sécurisée avec un lien personnel attribué à chaque participant.

### Garantie de qualité

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

### N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

### Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

### Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris  
Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : [ins@cfc.fr](mailto:ins@cfc.fr) - Site web : [www.cfc.fr](http://www.cfc.fr)