



SOURCER ET ANALYSER LE MARCHÉ FOURNISSEURS

De l'identification du besoin au choix de ses fournisseurs

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : 6821308

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1335 € HT
Collectivité : 1335 € NET

Repas inclus

La mise en œuvre d'une stratégie d'achats performante est prédéterminée par la mise en place d'une étude de marché efficace de ses fournisseurs correspondant au portefeuille des achats de son organisme et à la segmentation d'achats élaborés en amont. Le sourcing permet d'identifier les candidats les plus pertinents en termes de qualité et de coûts dans le but d'optimiser les achats. L'art de trouver des fournisseurs requiert donc une dimension stratégique.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

04 et 05 déc. 2025

- 04/12/2025 09:00 --> 05/12/2025 17:30 à À distance
 - 04/12/2025 09:00 --> 04/12/2025 17:30
 - 05/12/2025 09:00 --> 05/12/2025 17:30

OBJECTIFS

- Identifier les profils fournisseurs en fonction de ses achats
- Utiliser les méthodes d'identification des nouvelles sources d'approvisionnements
- Développer une connaissance approfondie du marché fournisseurs « de référence » permettant d'exploiter son potentiel et ses possibilités

Sur l'année 2023, le taux d'atteinte des objectifs est de 4,67/5

POUR QUI ?

Toute personne participant à la phase du sourcing et souhaitant identifier les fournisseurs susceptibles de répondre à ses besoins, maîtriser les coûts afférents et les risques existants sur le secteur économique concerné
Acheteurs, cadres des services achats et prescripteurs

PRÉREQUIS

Connaissance des règles élémentaires de la réglementation des marchés publics relatives à l'identification et à la définition des besoins, à la mise en œuvre des procédures (types et délais) et des actes d'achat

COMPÉTENCES ACQUISES

Concevoir et conduire une étude du marché fournisseurs dans un objectif d'optimisation de ses achats.
Un quiz d'évaluation doit obligatoirement être rempli à l'issue de la session pour valider les acquis de la formation.



PROGRAMME

Pendant
Sourcer et analyser le marché fournisseurs

1er jour

Cerner la fonction achats

- Les enjeux et les objectifs
- Les acteurs et leur rôle
- Intégrer l'éthique et la déontologie au sein des pratiques d'achats
- Identifier les interactions du prescripteur avec l'acheteur

Identifier le cadre général du sourcing

- Définition du sourcing
- Le sourcing dans le Code de la Commande Publique
- Les objectifs et les enjeux pour les acheteurs publics et les entreprises
- Les risques du sourcing : le favoritisme, la protection du secret des affaires, le conflit d'intérêts
- Les acteurs du sourcing

ÉTUDE DE CAS

Préparation d'une matrice SWOT

Exploiter les outils

- Les réunions
- Le benchmark
- La veille
- La RFI
- Le retour sur expérience

Organiser le traitement de l'information

- Les sources d'information
- Trier et analyser les informations
- La diffusion de l'information
- Les acteurs du traitement de l'information
- Sécuriser les échanges avec les entreprises

ÉTUDE DE CAS

Préparer une RFI et déterminer les questions adéquates à poser aux fournisseurs

2e jour

Identifier ses besoins

- Identifier les principales caractéristiques de ses besoins
- Analyser ses achats
- Prendre en compte le développement durable
- Cerner les enjeux de l'innovation



Analyser le marché fournisseurs

- Recenser les données du marché
- Définir la typologie du marché et son évolution
- La cartographie du marché fournisseurs : politiques et stratégies commerciales
- Les risques du marché
- La connaissance des produits : cycle de vie marketing et empreinte environnementale

Établir une stratégie de sourcing par rapport à ses besoins

- Les enjeux et les objectifs
- Le plan d'actions
- L'équipe dédiée
- Les axes de progrès
- Les leviers d'actions à mettre en œuvre
- Définir les profils cibles des fournisseurs à solliciter

ETUDE DE CAS

Définir un plan d'action

Mettre en œuvre le sourcing dans l'exécution du marché

- Les objectifs
- Les outils : le RETEX, les fiches incidents
- L'analyse des résultats
- La traçabilité et la communication des résultats

INTERVENANTS

Anne-Charlotte Héry

Consultante et formatrice experte en Achats. 20 ans d'expérience dans les Achats et spécialisée dans la transition environnementale.

Gabriel BESSE

ABC FORMATION

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.

Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre



plateforme dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ACP FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@acpformation.fr
Siret 400 915 583 00050