ACHATS

Sourcing fournisseurs : prospecter, évaluer et sélectionner ses partenaires

Changer de fournisseur fait peur. On reconduit le même panel faute de connaître le marché amont et faute de grille d'évaluation crédible. Quand une défaillance survient ou qu'un besoin nouveau apparaît, la recherche se fait dans l'urgence et le choix se joue sur le premier devis reçu. Deux jours pour organiser la recherche de fournisseurs de façon méthodique : cartographier le marché amont, conduire une consultation lisible, évaluer les candidats sur des critères pondérés et mettre en place le suivi de performance du panel retenu.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs et approvisionneurs ainsi que les responsables techniques ou qualité impliqués dans le choix des fournisseurs.

PRÉREQUIS
Intervenir dans la sélection ou le suivi de fournisseurs.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Cartographier le marché amont d'une famille d'achats
- Construire un dossier de consultation exploitable par les candidats
- Bâtir une grille d'évaluation pondérée et la faire valider en interne
- Conduire un audit de fournisseur sur site ou à distance
- Organiser le suivi de performance du panel fournisseurs

03 Programme détaillé

M1 Connaître son marché amont

- Chercher avant de consulter
- Identifier les sources d'information sur les fournisseurs d'une famille
- Distinguer fabricants négociants et intégrateurs
- Apprécier la capacité et la santé apparente d'un candidat
- Constituer une liste longue puis une liste courte
- Atelier : Cartographie du marché amont d'une famille d'achats apportée par un participant.

M2 Consulter proprement

- Un dossier clair appelle des offres comparables
- Formuler le besoin en exigences vérifiables
- Structurer le dossier de consultation et son calendrier
- Poser les règles du jeu et l'égalité de traitement des candidats
- Cadrer les échanges pendant la période de consultation
- Cas pratique : Reprise d'un dossier de consultation ambigu qui a produit des offres incomparables.

M3 Évaluer et sélectionner

- Des critères pondérés plutôt qu'une impression
- Choisir des critères techniques économiques et de risque
- Pondérer et noter sans transformer la grille en formalité
- Conduire un audit de fournisseur et en rédiger le rapport
- Argumenter le choix final devant les prescripteurs
- Mise en situation : Soutenance d'un choix de fournisseur devant un prescripteur qui défendait un autre candidat.

M4 Suivre la performance du panel

- L'évaluation ne s'arrête pas à la signature
- Définir des indicateurs de suivi utiles et tenables
- Organiser la revue périodique de performance
- Traiter une dérive avant qu'elle ne devienne un litige
- Décider du maintien du développement ou de la sortie d'un fournisseur
- Atelier : Construction d'une fiche d'évaluation périodique pour un fournisseur déjà en place.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr