

Optimiser et sécuriser ses achats : les risques fournisseurs

Achats - Appros - Logistique - 2025

En résumé

Prenez du recul et affutez vos raisonnements et outils pour optimiser et sécuriser vos achats ! Participez à une simulation collective très enrichissante !

Objectifs :

- Analyser ses portefeuilles achats.
- Analyser, prioriser et réduire les risques fournisseurs-marchés.
- Articuler et déployer les potentiels d'optimisation.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Acheteur(euse), gestionnaire de portefeuille achats, manager achats souhaitant perfectionner et sécuriser les ressources externes de son entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des Achats.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Les rappels de base

- Analyser son portefeuille achats et ses panels.
- Les enjeux du management du risque fournisseur.
- Revue des risques et leurs enjeux : financiers, juridiques, logistiques, qualité, RSE...
- Le taux de dépendance.
- Les indicateurs simples à suivre.
- Investigation et évaluation du risque fournisseur.

780 €
Net de taxe par personne

A1 RISQFOURNI 20-D24

 2 jours, soit 14 heures

 Serious Game



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Acheteur / Acheteuse

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 13 nov 2025, ven 14 nov 2025



2. L'analyse, la priorisation et la réduction des risques fournisseurs-marchés

Les étapes de l'analyse des risques.

Cartographie facteur de risque/impact.

Identification, anticipation et traitement du risque : couverture – transfert.

Définition des priorités : plan de réduction des risques.

Le choix des outils : intégrer des indicateurs de risques dans les tableaux de bord achats.

La mise sous contrôle et la traçabilité.

Etablir ses stratégies achats : l'équilibre massification versus sécurisation.

Les potentiels de gains et leur maximisation.

Mettre en œuvre ses actions dans un contexte de ressources limitées.

3. Mise en place, debriefing et enseignements de la simulation

COMPIT®

La prise en main de l'outil de simulation.

Les retours et l'analyse des pratiques de chaque participant.

Les apports théoriques et pratiques spécifiques au contexte de chaque participant.

4. La position de l'acheteur face aux risques clients

Les réactions types face au risque.

Découvrir son profil face à la gestion du risque fournisseur.

La vigilance sur les "signaux forts" et "signaux faibles ».

La gestion d'une situation de crise.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. En déroulant chaque étape du process, les participants identifieront leurs besoins et pourront créer leurs propres outils (tableaux, formulaires, questionnaires).

Cette formation est accompagnée d'un jeu sérieux **COMPIT** accessible tout au long de la formation.

L'objectif du jeu sérieux est d'apporter des situations concrètes de gestion des fournisseurs. Par ces mises en situations, l'apprenant développe des réflexes et renforce ses compétences métier.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

