

GESTION DE LA PERFORMANCE FOURNISSEUR

Classe Virtuelle



Coût



Qualité



Délat



Organisation



Séquence 1 : 3h30

Introduction

Processus d'achat

- Maîtrise de la performance fournisseur au cours du processus achat
- Gestion du fournisseur pendant le cycle de vie du produit et facteur clés de succès
- Impacts sur la performance opérationnelle

Performance et Maturité

- Définitions et comparaison
- Approche de la maturité industrielle et lien avec les exigences aéronautiques

Gestion de la Performance Fournisseur

- Pourquoi et comment gérer cette performance ?

Séquence 2 : 3h30

Segmentation de la base fournisseurs et identification

- Processus de segmentation
- Principes et valeur ajoutée

Processus de segmentation - 1 à 3

- Processus de mesure
- Processus de classification
- Processus de sécurisation

Mise en pratique - stratégie : 1h30

- Présentation de l'étude de cas*
- Etude stratégique en sous-groupes

Séquence 3 : 3h30

Mise en pratique

- Restitution de la partie stratégique
- Processus de segmentation - 4 à 6**
- Processus de développement
- Processus de gestion des ressources
- Processus d'alerte et d'escalade

Mise en pratique - tactique : 1h30

- Présentation de l'étude de cas*
 - Etude tactique en sous-groupes
- * L'étude de cas est construite à partir d'une base réelle de 15 fournisseurs et se réalise en équipe de 4 personnes qui doivent définir une segmentation, des politiques de sécurisation et de niveau des ressources*

Séquence 4 : 3h30

Mise en pratique

- Restitution de la partie tactique

Gestion de la non-performance fournisseur

- Aspect contractuels
- La médiation, la tierce partie

Mise en pratique – déploiement d'un plan d'action spécifique

- Approche projet
- Plan d'action pour faire évoluer sa base

> Contexte

La Supply Chain aéronautique est confrontée à une exigence d'excellence industrielle jamais encore atteinte, afin d'accompagner les donneurs d'ordres dans leur compétitivité. Au-delà de l'approche contractuelle incontournable, le développement de la Supply Chain aéronautique est un impératif qui sera supporté par une gestion de la performance fournisseur efficiente. La maîtrise de la performance industrielle de tous les niveaux de la Supply Chain est un facteur clé de succès de la performance industrielle. La gestion de la performance fournisseur et la segmentation de la base fournisseur est l'outil permettant de fournir le meilleur niveau de support aux opérations industrielles.

> Objectifs

Le stagiaire une fois formé sera en mesure de :

- Basculer d'un mode de gestion défensive à un mode de gestion offensif par la mise en œuvre de nouveaux rituels de gestion et d'interaction avec les fournisseurs
- Définir des standards de sécurisation pour chaque segment de la base fournisseur
- Conduire les actions nécessaires pour rendre un fournisseur performant et organiser son évolution vers un autre segment
- Identifier et alerter sur les situations qui dérivent
- Faire évoluer son savoir-être avec le fournisseur et agréer avec lui des objectifs SMART adaptés à sa segmentation
- Identifier les priorités de sourcing pour le moyen terme

> Public

- Responsable Achats et Approvisionnements
- Responsable Supply Chain
- Responsable Qualité / Qualité Fournisseurs
- Approvisionneur / Supply Chain Operation manager / Gestionnaire de flux
- Supplier Performance Manager

> Prérequis

Connaissance des différents outils d'évaluation et de travail avec les fournisseurs



SPACE SUR MESURE

Une journée optionnelle de coaching personnalisé en INTRA pour déployer le contenu de la formation dans votre entreprise.



Méthodes Pédagogiques

Approche théorique, partages d'expériences et exemples. Mise en pratique en sous-groupes. Document de formation remis à chaque participant en version électronique.

Méthodes d'évaluation

Test d'entrée et test de sortie permettant une évaluation des compétences acquises.



Nos Experts

L'animation est intégralement assurée par des experts SPACE

Modalités et indicateurs

Inscription et délai : nous contacter. Accès Personnes Handicapées : nous contacter pour déterminer l'aménagement à mettre en place. Indicateurs et résultats : voir site internet.

Tarifs Inter par personne :

Membre Associé : 575 € HT

Membre Exécutif : 690 € HT

Non-membre : 1035 € HT

Organisation et durée

4 x 0,5 jour - 14 H Classe Virtuelle

Dates et tarifs : nous contacter

INTER ou INTRA

