

Gestion de la performance fournisseur

Classe Virtuelle



Domaine 01



Domaine 02



Domaine 03



Domaine 04



Domaine 05

77%
Taux de
Satisfaction

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

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.

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

Nos Experts

L'animation est intégralement assurée par des experts SPACE et des consultants ayant une expertise pratique en la matière.

Modalités

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

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 troisième journée optionnelle de mise en pratique personnalisée en INTRA pour déployer le contenu de la formation dans votre entreprise.

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
Dates : consulter notre site
INTER ou INTRA