

ACHETEUR FAMILLES RSE

CURSUS DE FORMATION

MAÎTRISE DES MÉTHODOLOGIES ET OUTILS OPÉRATIONNELS POUR OPTIMISER DES FAMILLES ACHATS TOUT EN Y INTEGRANT LES LEVIERS RSE.



50 HEURES DE FORMATION



4 HEURES DE MENTORING

PRIVÉ

SWOTT

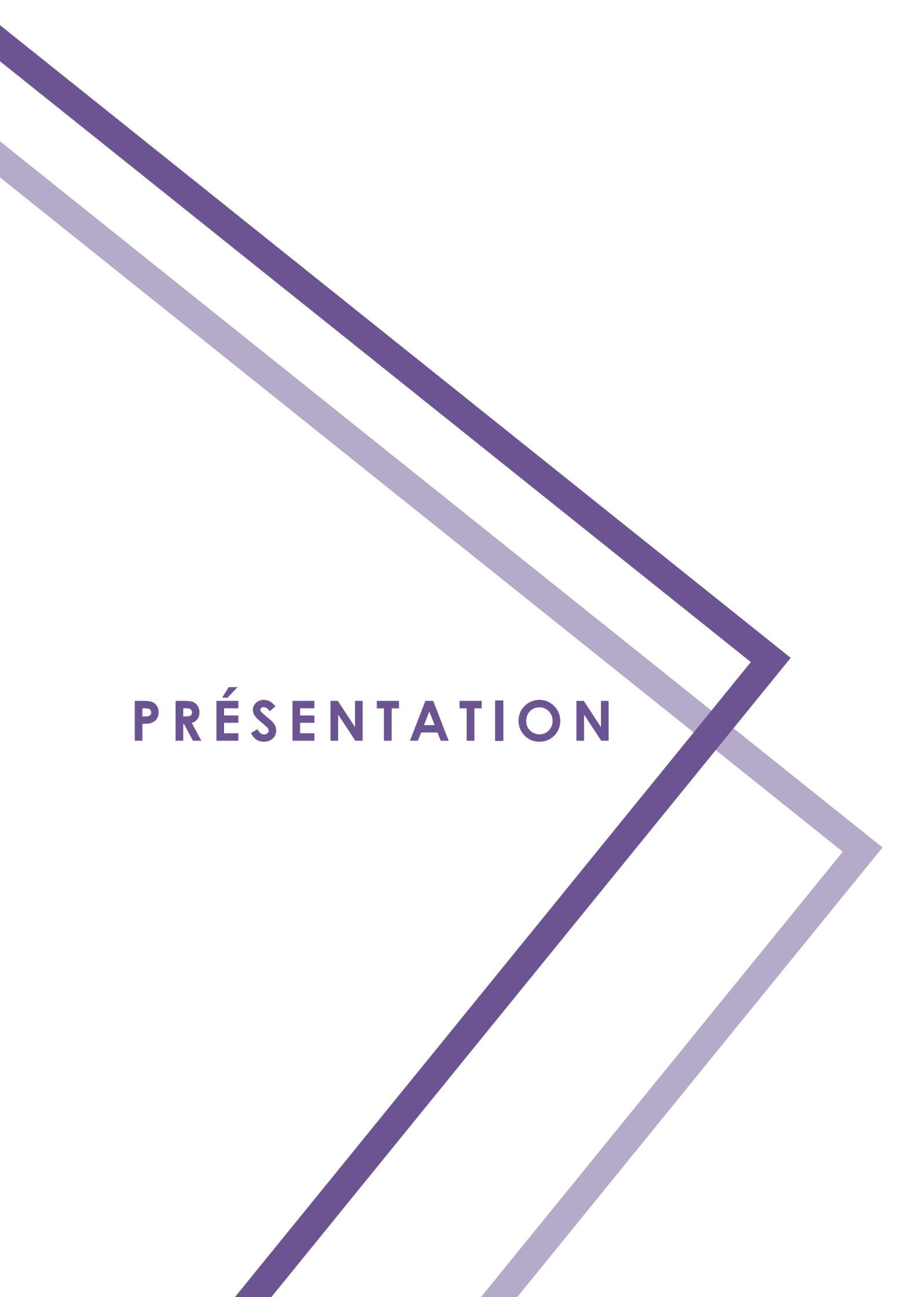
SOMMAIRE

PRÉSENTATION p.3

4 PILIERS, TOUT UN PROGRAMME ! p.10

VOS FORMATEURS SUR CE PARCOURS p.33

INFORMATIONS PRATIQUES p.37



PRÉSENTATION

DEVENEZ UN LEADER EN TRIPLE PERFORMANCE



Bonjour,

Le système économique actuel cherche à se réinventer car il arrive en fin de cycle !

Les business modèles à court terme ne fonctionneront plus avec les générations futures qui sont engagées dans cette révolution qui va affecter tout et tout le monde sur notre planète.

Nous sommes convaincus que les Achats joueront un rôle clé pour impulser le changement.

C'est pourquoi nous insufflons la génération d'une **méthodologie réconciliant réussite économique et intérêts de l'écosystème social et environnemental** autour de **méthodologies pratiques simples, efficaces et accessibles à tous** pour que chacun puisse faire sa part.

Ce cursus conjugue **formation et mentoring** pour vous permettre d'**atteindre vos objectifs personnels et professionnels**.

Notre communauté de 30 000 membres voit l'entreprise comme étant le moteur de l'humanité, c'est cette entreprise qui devra impulser cette transformation vers un modèle plus durable.

Nous rejoindre, c'est **accéder à des savoirs pratiques dont chaque entreprise à besoin**, c'est **être plus performant sur le terrain**, c'est **améliorer votre employabilité**.

Nous rejoindre, c'est **prendre le parti d'agir**, c'est promouvoir le changement, et promouvoir le changement, c'est **promouvoir la pensée à long terme** !

Agir pour être justes, voilà le mot d'ordre de notre communauté, **la communauté des leaders en triple performance économique, sociale et environnementale**.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott

[**TÉLÉCHARGER GRATUITEMENT LE GUIDE ACHATS RSE 2021**](#)

Nos piliers pédagogiques

Un accompagnement sur-mesure avec un Mentor dédié :

Pendant tout votre cursus, votre mentor référent épaulé par l'équipe pédagogique va vous conseiller dans votre montée en expertise et le chemin le plus court pour réaliser vos objectifs d'employabilité et de résultats sur le terrain.

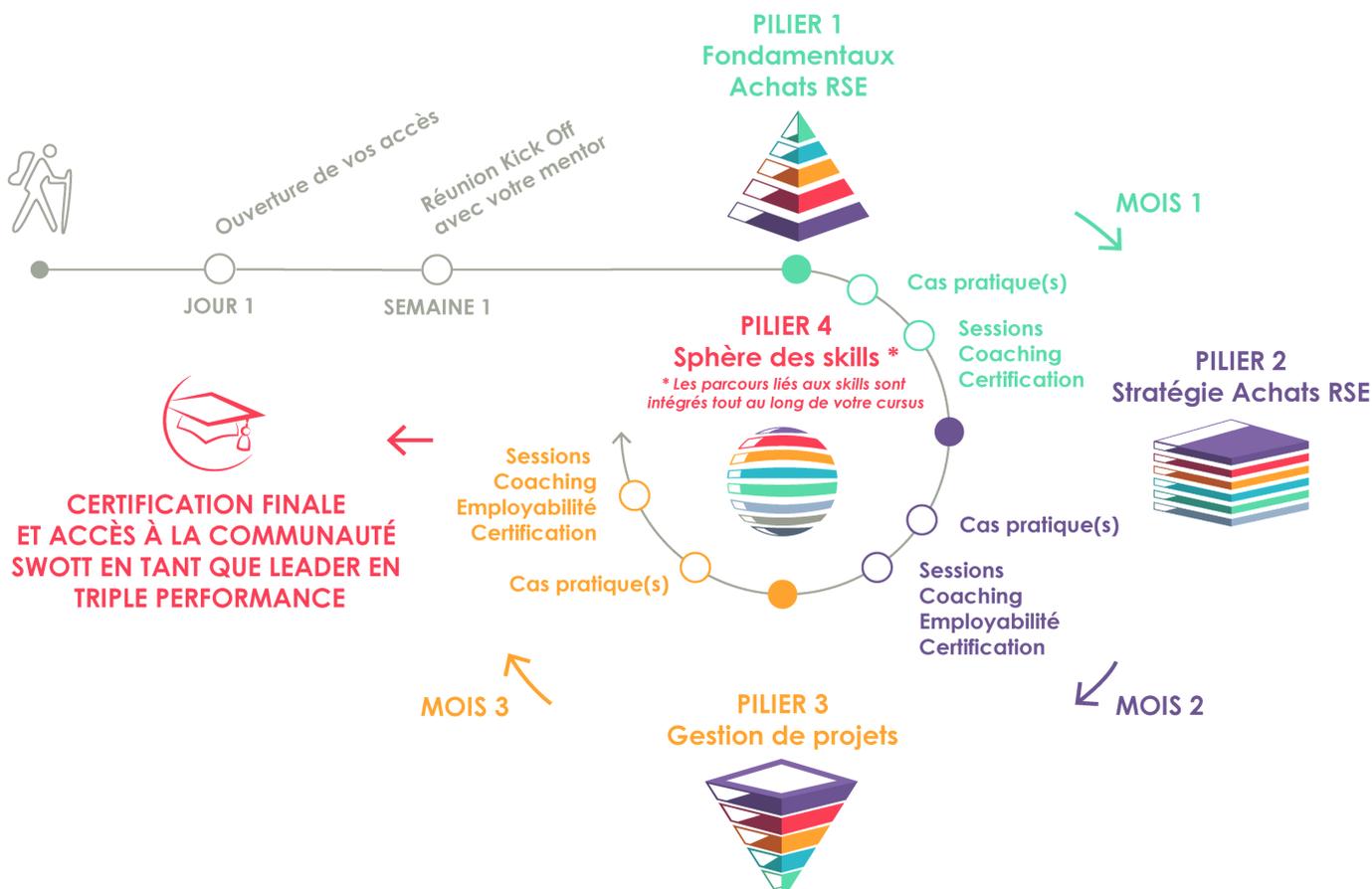
Des enseignements pratiques en vidéo et des outils prêts à l'emploi :

Nous vous proposons une méthodologie facile à appliquer, efficace et reproductible vers le plus haut niveau de maturité Achats RSE que nous résumons à la triple performance économique, sociale et environnementale.

Des formations accessibles sans contraintes :

Accédez à votre espace dédié 7j/7 et 24 h/24 sur ordinateurs, smartphone ou tablette. Quelle que soit votre situation, la formation s'adapte à vos disponibilités et à votre vitesse d'avancement. Vous avez 12 mois pour finaliser votre cursus.

Vision synthétique de la réalisation d'un cursus - Temps moyen constaté



À QUI CE CURSUS S'ADRESSE T-IL ?

Un cursus pour les acheteurs qui souhaitent gérer efficacement et rapidement leurs familles d'achats.

Ce cursus est destiné aux acheteurs souhaitant évoluer sur des postes de gestionnaires de familles d'achats en tant que salarié au sein des organisations.

- Vous souhaitez développer vos compétences et être plus performant en utilisant une méthodologie universelle, simple et reproductible qui vous accompagnera toute votre carrière.
- Vous souhaitez bénéficier d'un coaching par un Mentor aux Achats pour atteindre vos objectifs de carrière et améliorer votre employabilité.
- Vous souhaitez apprendre à identifier et intégrer les leviers RSE applicables pour générer une amélioration de la triple performance économique, sociale et environnementale.
- Vous souhaitez apprendre à utiliser des outils simples pour manager vos projets et structurer vos appels d'offres.
- Vous souhaitez apprendre à analyser des offres sur de multiples critères et réaliser des comparatifs pour sélectionner des fournisseurs.
- Vous souhaitez rejoindre une communauté de 30 000 membres aux profils variés qui partagent leurs connaissances, se soutiennent dans les succès comme dans les coups durs, s'échangent des ressources et s'entraident pour réussir.





VIDÉOS, QUESTIONNAIRES ET CAS PRATIQUES

Nos principales armes sont notre vision pédagogique claire et accessible épaulée par une plateforme en ligne de formation en béton armé.



La meilleure expérience

L'interface est hyper intuitive, la prise en main se fait en quelques secondes, vous allez d'un point A à un point B, vous suivez votre avancement et avez une vision précise de vos statistiques grâce à nos tableaux de bord.

Certificats de formation à chaque étape + Certification Finale.

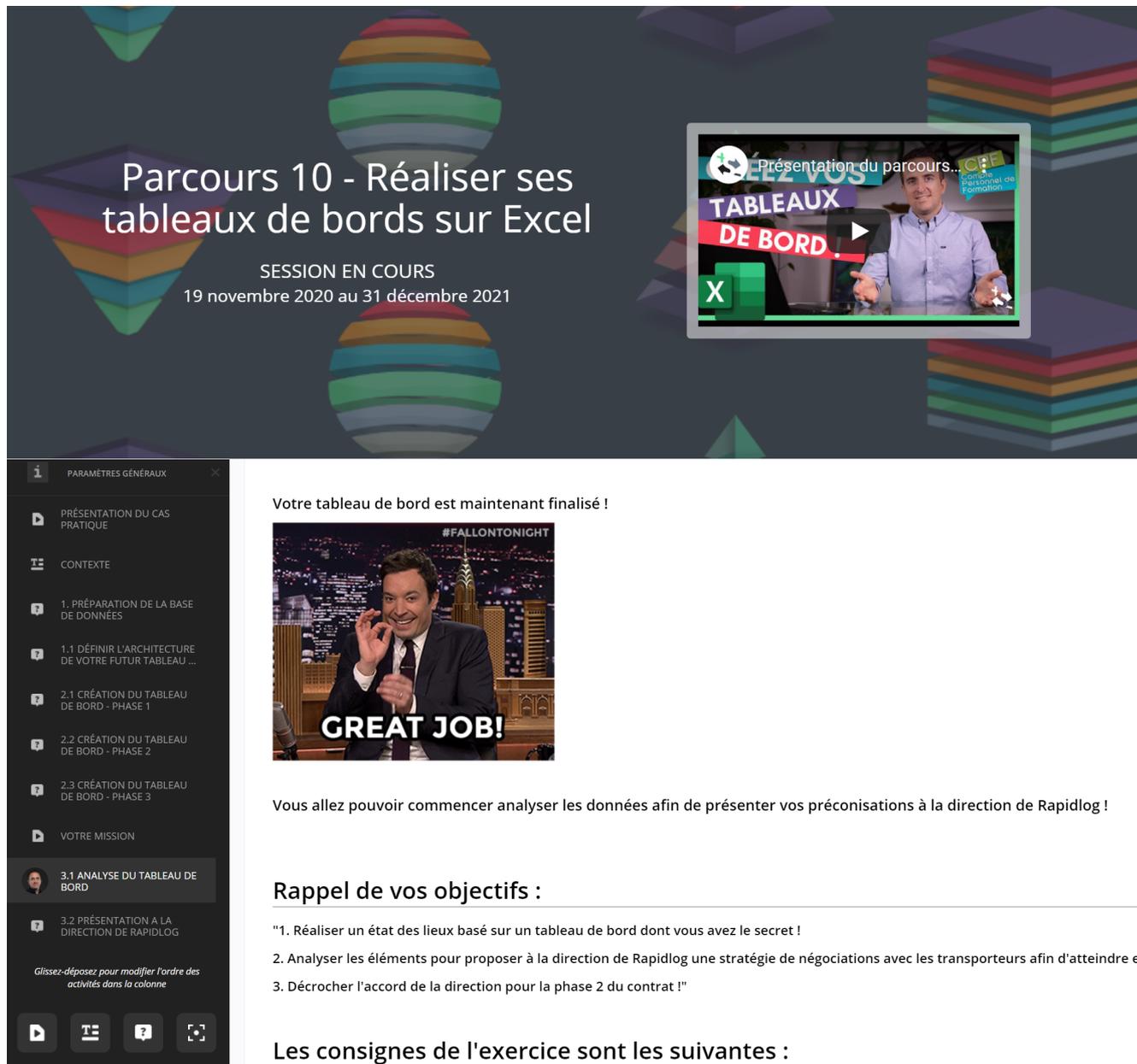
Tous les parcours que vous ferez chez Swott vous permettront d'obtenir un certificat de formation reconnu et directement intégrable à votre profil linkedin et à votre CV !



NOTRE PLATEFORME DE FORMATION

Notre plateforme de formation ne nécessite aucun temps d'adaptation.

Si vous alliez tester directement le premier modules de nos parcours en accès libre ?



The screenshot shows a training module interface. At the top, the title 'Parcours 10 - Réaliser ses tableaux de bords sur Excel' is displayed, along with the session status 'SESSION EN COURS' and dates '19 novembre 2020 au 31 décembre 2021'. A video player shows a presenter with the text 'Présentation du parcours... TABLEAUX DE BORD'. Below the main content, a sidebar lists the course structure, including 'PARAMÈTRES GÉNÉRAUX', 'PRÉSENTATION DU CAS PRATIQUE', 'CONTEXTE', and 'VOTRE MISSION'. The main content area displays a congratulatory message: 'Votre tableau de bord est maintenant finalisé !' accompanied by a meme of Jimmy Fallon saying 'GREAT JOB!'. Below this, it states 'Vous allez pouvoir commencer analyser les données afin de présenter vos préconisations à la direction de Rapidlog !'. A section titled 'Rappel de vos objectifs :' lists three objectives: 1. 'Réaliser un état des lieux basé sur un tableau de bord dont vous avez le secret !', 2. 'Analyser les éléments pour proposer à la direction de Rapidlog une stratégie de négociations avec les transporteurs afin d'atteindre e', and 3. 'Décrocher l'accord de la direction pour la phase 2 du contrat !'. At the bottom, it says 'Les consignes de l'exercice sont les suivantes :'. The interface also includes a bottom navigation bar with icons for play, list, help, and refresh.

Parcours 10 - Réaliser ses tableaux de bords sur Excel

SESSION EN COURS
19 novembre 2020 au 31 décembre 2021

Présentation du parcours...
TABLEAUX DE BORD

Votre tableau de bord est maintenant finalisé !

GREAT JOB!

Vous allez pouvoir commencer analyser les données afin de présenter vos préconisations à la direction de Rapidlog !

Rappel de vos objectifs :

- "1. Réaliser un état des lieux basé sur un tableau de bord dont vous avez le secret !
2. Analyser les éléments pour proposer à la direction de Rapidlog une stratégie de négociations avec les transporteurs afin d'atteindre e
3. Décrocher l'accord de la direction pour la phase 2 du contrat !"

Les consignes de l'exercice sont les suivantes :

[TESTER ICI GRATUITEMENT](#)

CURSUS ACHETEUR FAMILLES RSE

Par A+B, une formation durable pour les acheteurs de demain !

Cette formation 100% en ligne vous transformera en leader en triple performance économique, sociale et environnementale sur une durée de moyenne de 50 heures.

Cette formation se déroulera en 8 phases et 4 blocs de compétences (BC) qui se débloquent à votre rythme :

RÉUNION DE KICK OFF

SEGMENTER SON PORTEFEUILLE ACHATS SUR EXCEL - BC1

FONDAMENTAUX STRATÉGIE ACHATS RSE - BC2

EXCEL POUR LES ACHETEURS - BC1

GESTION DE PROJETS ACHATS RSE - BC2

FONDAMENTAUX NÉGOCIATION AUX ACHATS - BC4

EXAMEN DE CERTIFICATION



**4 PILIERS ACHATS,
TOUT UN
PROGRAMME !**

4 PILIERS, TOUT UN PROGRAMME

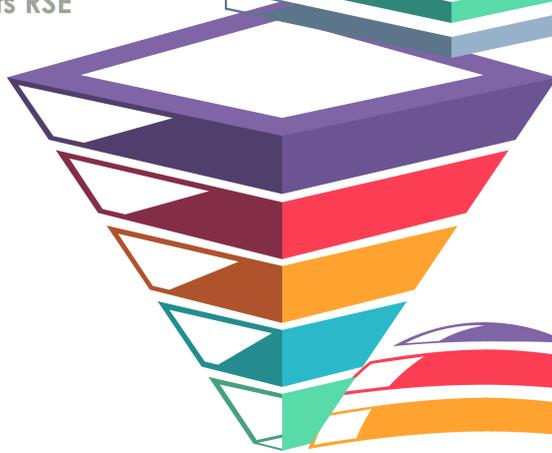


La Pyramide

Vision, rôles et enjeux de la fonction Achats. Votre position et celle de votre entreprise. Mesure de votre progression.

Le Cube

Processus de construction d'une Stratégie Achats RSE



L'Entonnoir

Processus de gestion de Projets Achats RSE

La Sphère

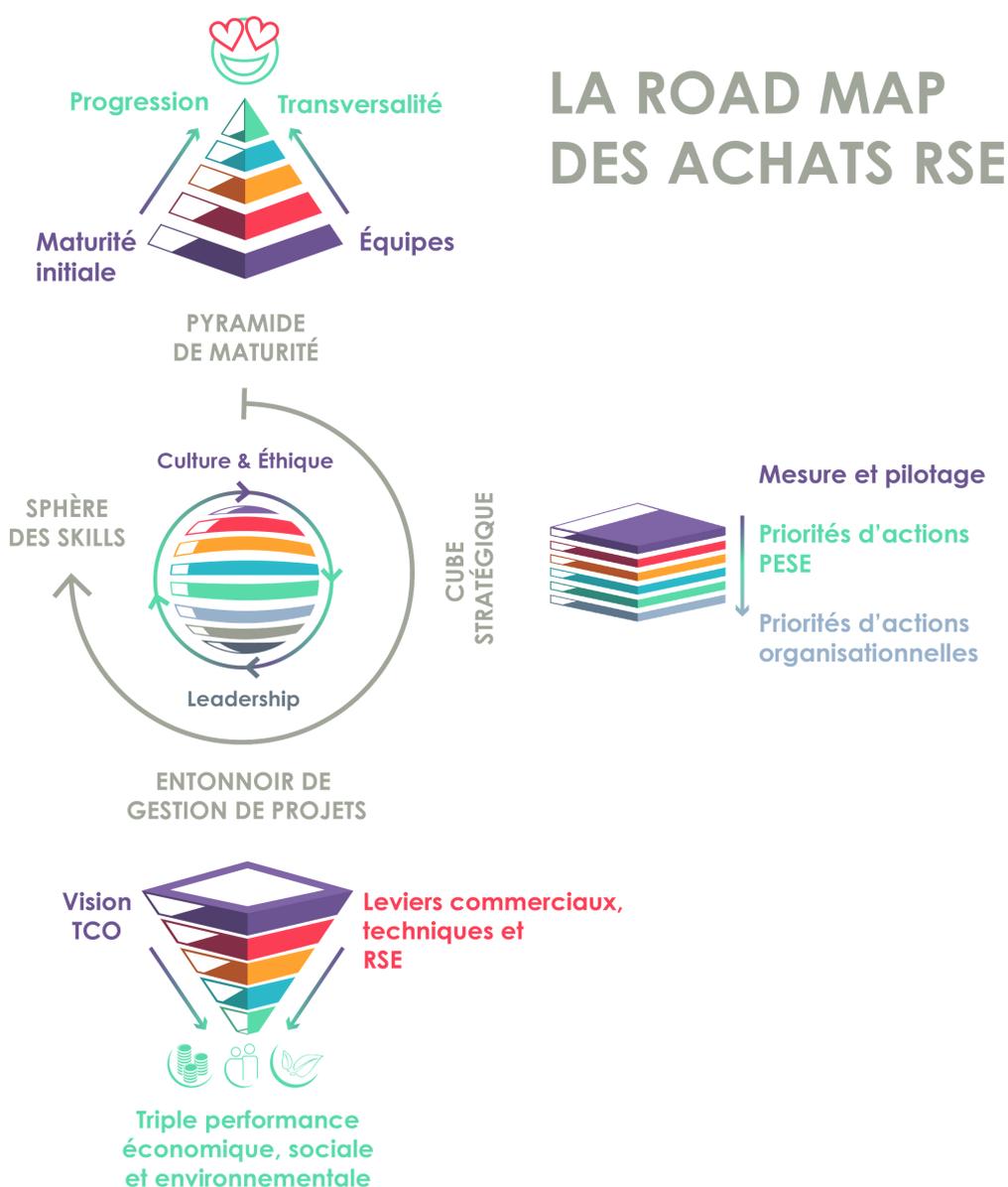
Les Soft et Middle skills nécessaires à la réussite de l'acheteur !



ROAD MAP DES ACHATS RSE

Si certains préféreront se fier à leur instinct, d'autres préféreront avoir une vision globale comme socle du lancement de leur action dans l'entreprise !

Cette Road Map Achats positionnera votre action Achats dans un fonctionnement LEAN qui sera organisé autour d'une vision, de processus et d'une recherche de performance en amélioration continue.

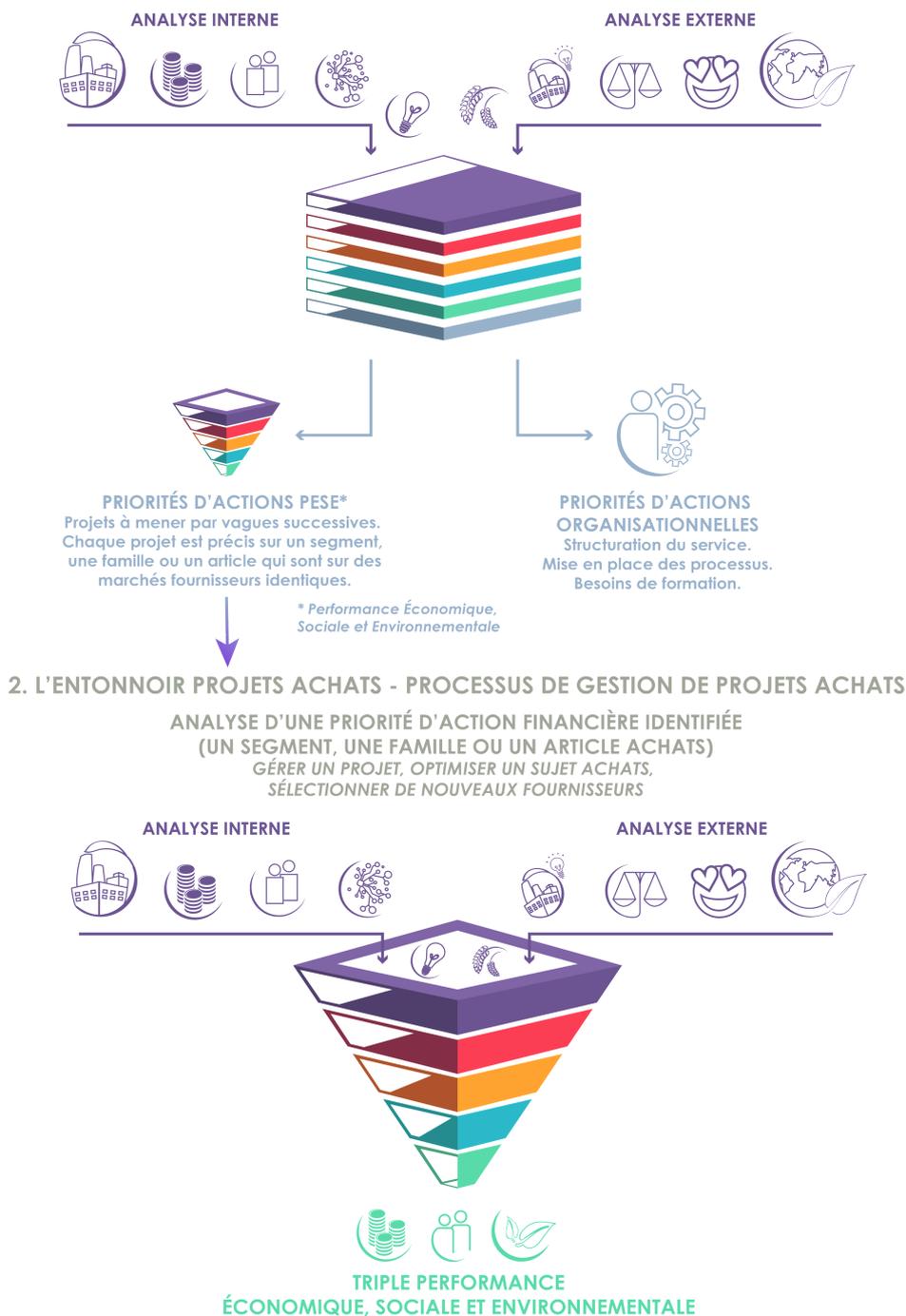


DÉCOUVRIR LA ROADMAP EN VIDÉO

LES PROCESSUS ACHATS RSE

Contrairement à ce qui est largement diffusé, il n'existe pas un, mais deux processus aux Achats. Les deux se suivent sur le terrain pour vous guider vers la triple performance économique, sociale et environnementale.

Une organisation Achats visant l'efficacité devra intégrer une vision précise de processus et de la répartition de ses ressources.





LA PYRAMIDE DE MATURITÉ ACHATS

La pyramide permet d'identifier le rôle et les enjeux de la fonction Achats.

Elle permet à l'acheteur de se positionner ainsi que son entreprise en terme de maturité afin de définir les axes de progression à suivre.

L'excellence aux Achats en 2020 c'est quoi ? C'est répondre aux attentes des clients et consommateurs finaux qui se rejoignent à 97% (étude Sociovision janvier 2019) sur le fait qu'ils boycotteront une marque si celle-ci ne respecte pas l'homme ou l'environnement et se disent à 72% prêts à soutenir toute démarche écoresponsable en payant un produit plus cher.

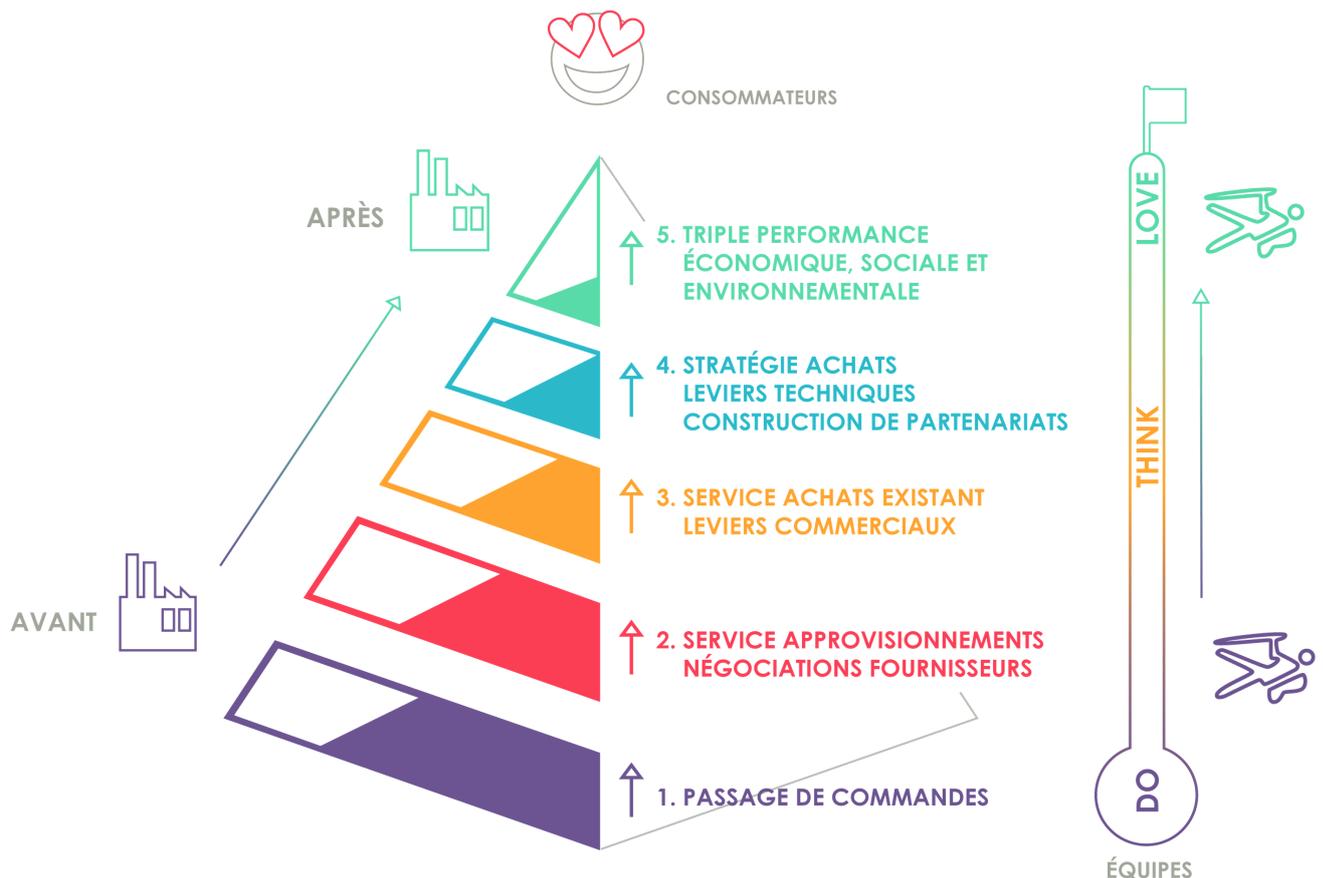
Ce qui prime ce n'est plus la performance économique, c'est maintenant **la triple performance économique sociale et environnementale !**

En résumé : **Optimiser les coûts, Améliorer les marges, Développer les ventes**

[DÉCOUVRIR LA PYRAMIDE EN VIDÉO](#)



Structurer votre action vers le plus haut niveau de maturité Achats



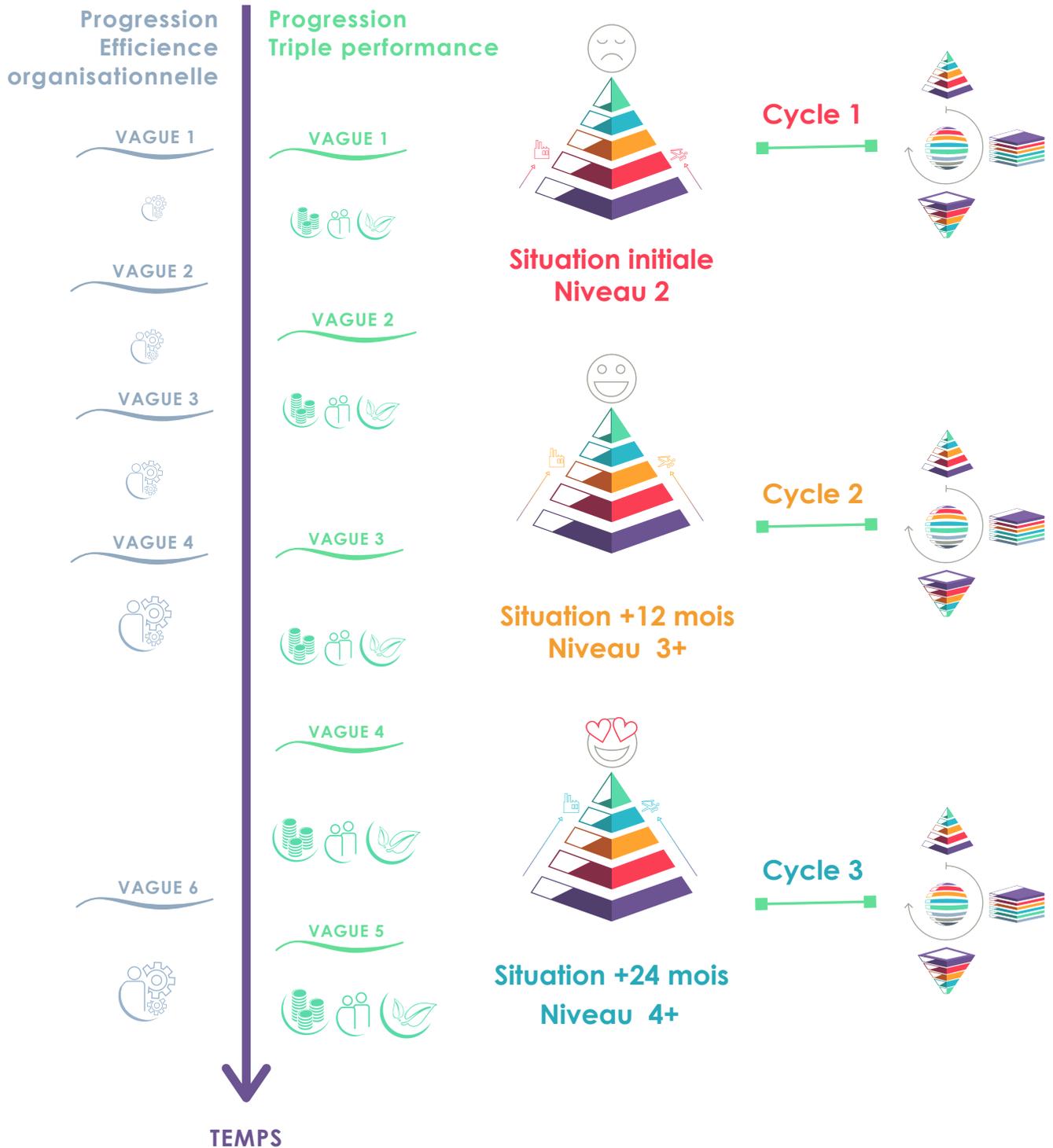
Cette pyramide sera l'outil d'état des lieux de départ pour mesurer votre niveau de maturité initial. Cela vous permettra d'identifier les axes de progression organisationnels et méthodologiques principaux à réaliser de manière synthétique !

Elle sera également votre outil de suivi de progression à chaque renouvellement de cycle (Voir la Road Map Achats) dans une démarche d'amélioration continue.

Au fil des cycles, vous progresserez de niveau en niveau jusqu'à être en mesure de vous identifier comme étant une structure Achats niveau 5 dont les équipes sont des Leader en triple performance économique, sociale et environnementale qui développent une influence transversale et durable au sein de l'entreprise.



Mesurez votre progression au sein d'une démarche d'amélioration continue





LE CUBE STRATÉGIQUE ACHATS

Un processus à la fois pratique et pragmatique pour aider les chefs de projets dans les entreprises à optimiser leurs achats.

La définition d'une stratégie s'impose à tous.

Mais alors, comment définir une stratégie Achats ?

Le Cube stratégique Achats permet de définir un plan précis à mettre au service de l'entreprise et définit en conclusion les priorités d'actions financières & organisationnelles.

Il offre une direction cohérente qui aligne : les objectifs, les moyens, les ressources allouées et l'organisation opérationnelle qui en découle.

[DÉCOUVRIR LE CUBE STRATÉGIQUE EN VIDEO](#)



6 étapes, un point c'est tout

Un besoin de compétitivité, des fournisseurs peu remis en question, un service Achats qui n'existe pas ou ne sait pas trop où il va, le cube stratégique va être le fil conducteur, l'uniforme de l'acheteur du XXIème siècle.

Consistant à la fois en les directions que vous souhaitez emprunter et les principaux moyens que vous allez vous donner pour y parvenir, la définition d'une stratégie s'impose à tous. Mais alors, comment définir une stratégie Achats ? Existe-t-il une méthodologie à suivre pour y arriver ?





On ne peut améliorer que ce que l'on peut mesurer

La disponibilité, la maîtrise et l'analyse des données, une vision graphique de votre activité sont des prérequis clés pour piloter votre portefeuille Achats !

Un modèle de tableau de bord performant est fondamental pour un bon management des différents fournisseurs, familles, articles, etc.

Sans une analyse de données complète nécessitant bien souvent un travail sur Excel vous avancerez à l'aveugle, le pilotage sera impossible et vous aurez des difficultés à gérer vos projets et vos reporting grâce à de bons indicateurs !

Mesurez pour prioriser et travailler sur vos tops familles, articles, fournisseurs en poids financier mais également en gestion du risque c'est maximiser vos résultats et votre apport à la performance économique de l'entreprise !

TABLEAU DE BORD



Années Mois Familles Fournisseurs Articles

1. Mesures clés

CA Qté ...



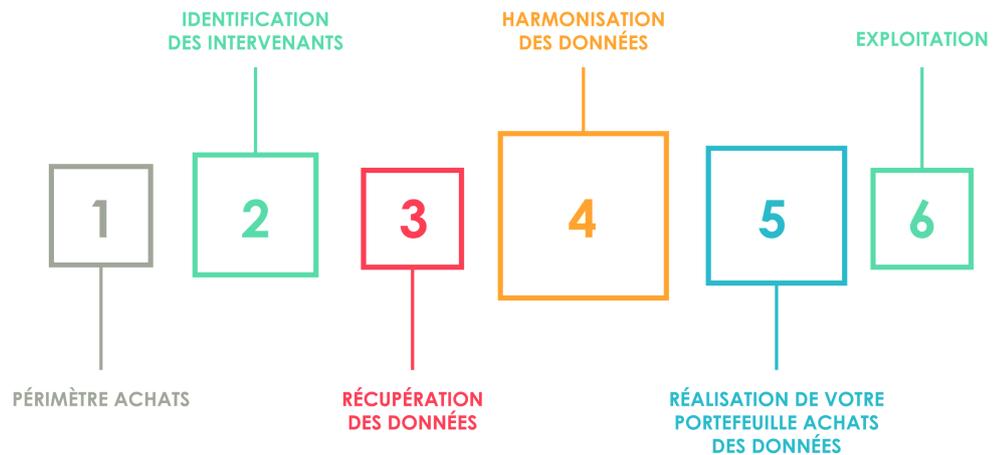
2. Mesures détaillées

TOP FAMILLES
TOP FOURNISSEURS
TOP ARTICLES



[DÉCOUVRIR LES TABLEAUX DE BORD EN VIDÉO](#)

EXEMPLE : ÉTAPE 1 DU CUBE DÉTAILLÉE



01

PÉRIMÈTRE ACHATS :

Définir précisément quel va être le périmètre achats.

Il assurera que la "couverture Achats", c'est à dire le spectre d'analyse sera le plus large possible.

02

IDENTIFICATION DES INTERVENANTS :

Souvent des achats sont réalisés historiquement par différents services ou personnes dans les entreprises. Il faut les identifier avec précaution.

03

RÉCUPÉRATION DES DONNÉES :

Récupération des données sur site(s).

Ces informations peuvent parvenir de différentes sources.

04

HARMONISATION DES DONNÉES :

Une fois l'ensemble des données consolidées, il va falloir les rassembler sous la forme d'une seule base de données.

05

RÉALISATION DE VOTRE PORTEFEUILLE ACHATS :

Construire un tableau de bord Achats vous permettant de faire vos analyses globales et par segments selon vos besoins.

06

EXPLOITATION :

Utiliser votre tableau de bord pour tout le pilotage de votre diagnostic et de vos projets Achats.

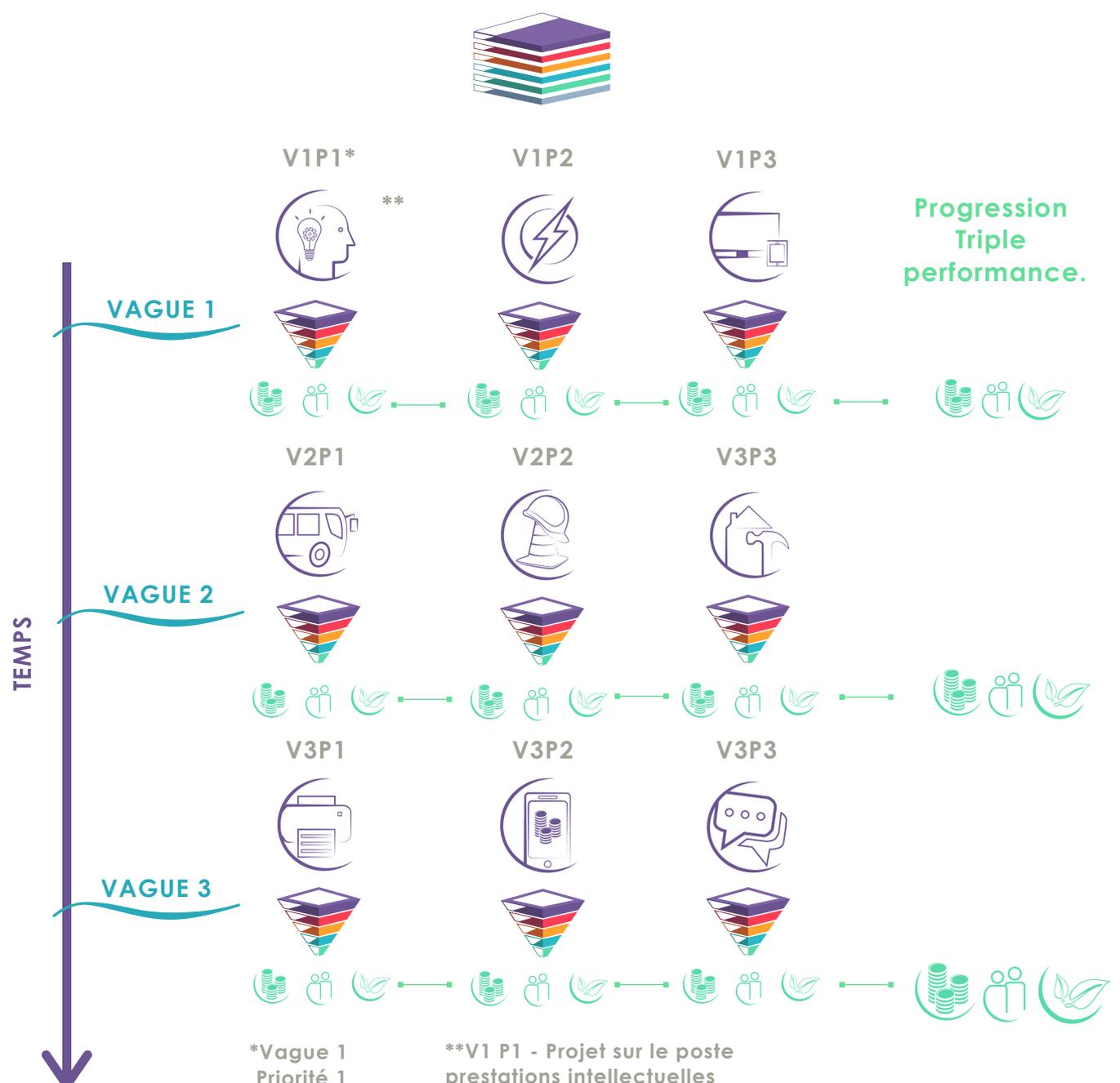


Un plan d'action de lancement progressif des projets / marchés par vagues de priorités

POURQUOI PAR VAGUES ?

Éviter la dispersion et la saturation. Assurer l'efficacité des ressources Achats autour d'un nombre restreint de projets prioritaires.

Un Projet / Marché = Optimisation d'une famille Achats ou d'un article Achats.

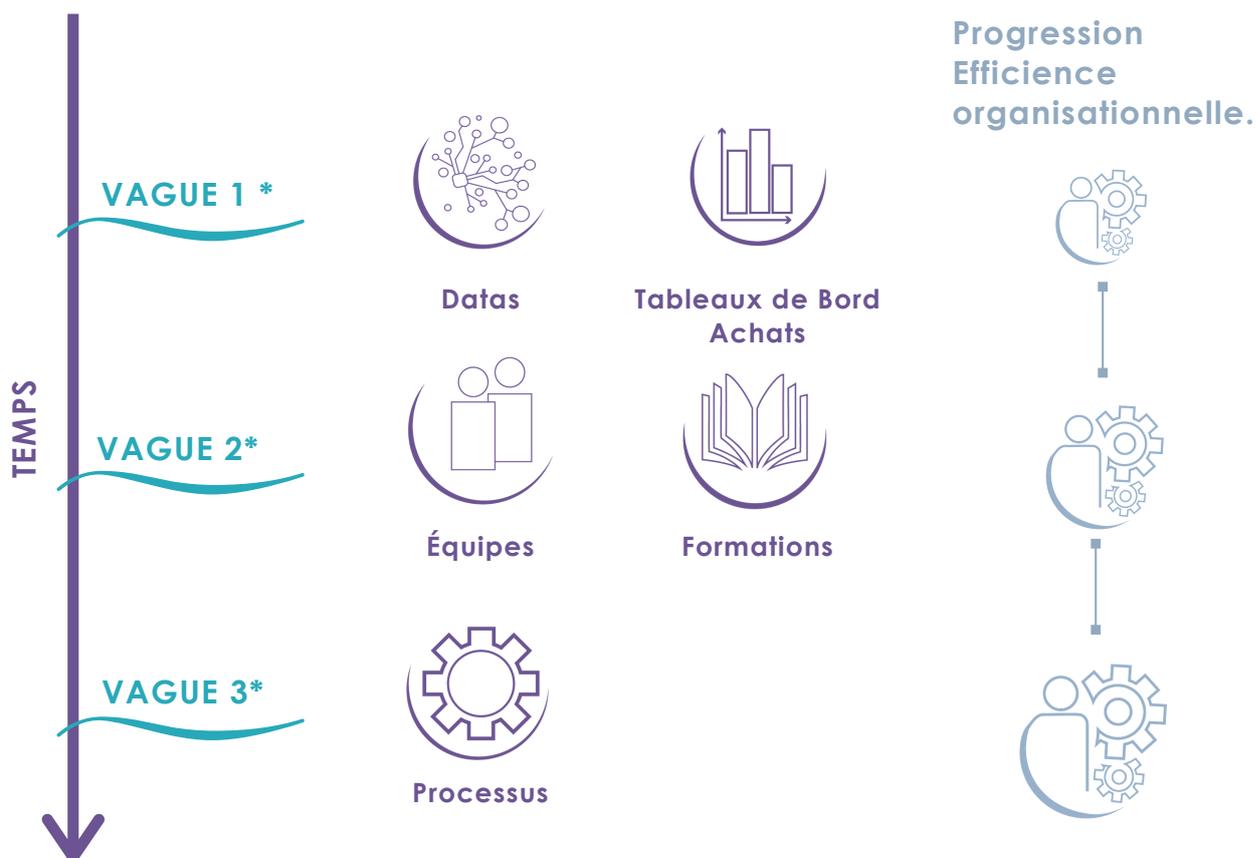
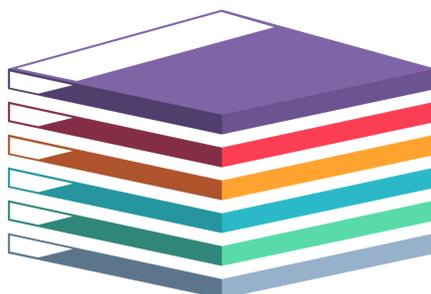




Améliorer l'efficacité organisationnelle du service Achats

POURQUOI ?

Améliorer continuellement l'efficacité des ressources humaines, des processus et des outils.



*Exemples de vagues.



L'ENTONNOIR DE GESTION DE PROJETS

Un processus à la fois pratique et pragmatique pour aider les chefs de projets dans les entreprises à optimiser leurs achats.

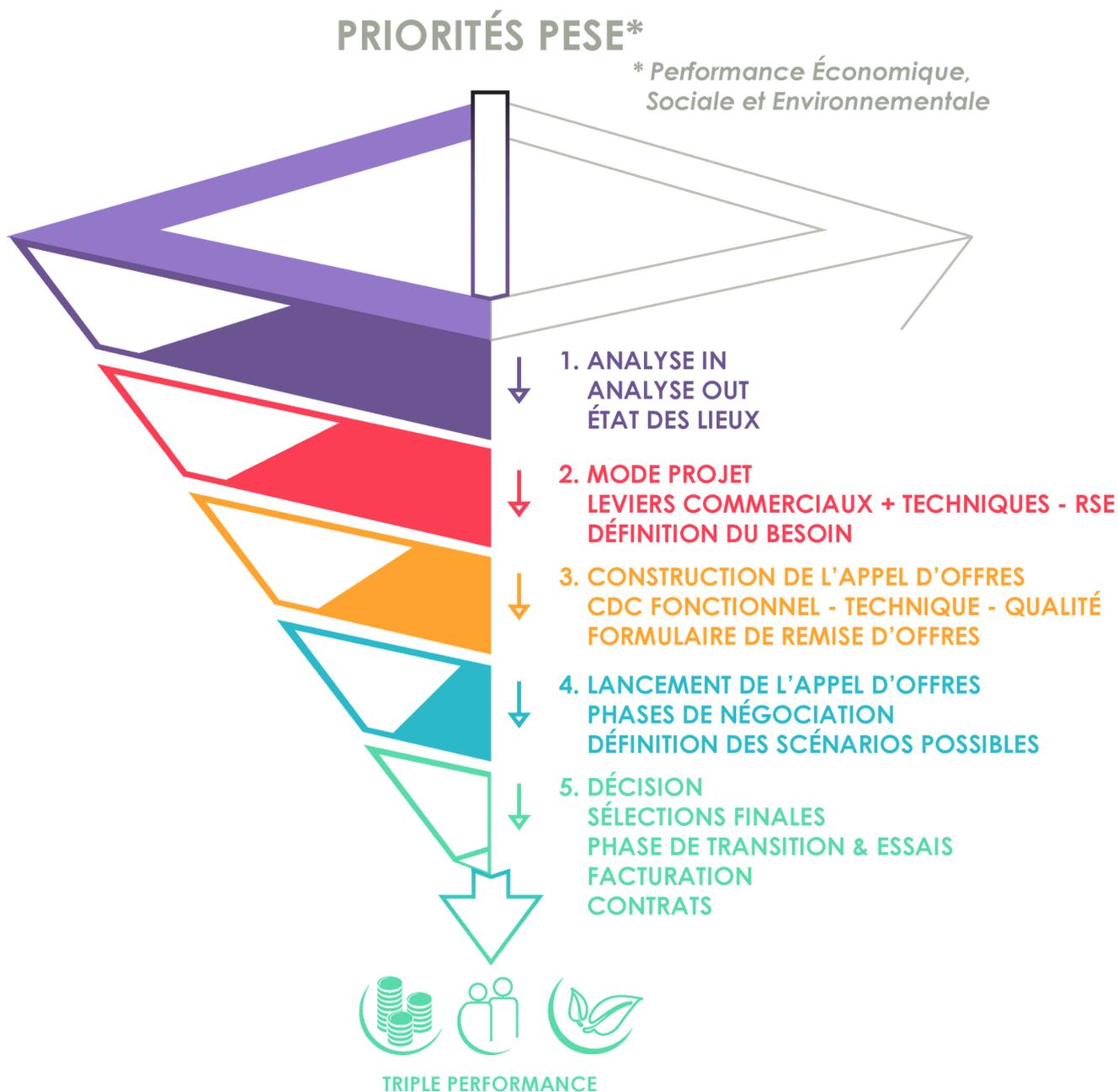
Plus un projet est complexe, plus il y a de chances d'oublier des étapes ou de prendre des raccourcis qui peuvent vous faire passer à côté de l'innovation ou du levier Achats qui fera la différence !

Tout au long de ce processus, **l'acheteur devra faire preuve de rigueur et de méthodologie**, d'un savoir-faire technique mais également des qualités de savoir-être inhérentes à tout gestionnaire de projet en interaction avec les parties internes et externes de l'entreprise.

[DÉCOUVRIR L'ENTONNOIR EN VIDÉO](#)



L'entonnoir Projet vous guide tout au long du processus de gestion de projet Achats, il est composé de 5 grandes étapes :





Les leviers techniques, commerciaux et RSE

Leviers à identifier, quantifier et estimer avec l'équipe projet.

Optimiser une famille ou un article Achats, c'est **cumuler les leviers**. Le cumul des leviers permet d'**atteindre une situation optimale d'un point de vue économique, social et environnemental**.

L'appel d'offres est le levier incontournable à chaque projet Achats.

En effet, **il fait partie du processus et permet d'activer les leviers par l'intermédiaire de la définition du besoin** retranscrite au travers de l'appel d'offres.

LEVIERS COMMERCIAUX

Consulter : Élargir le panel fournisseurs potentiel au travers d'un appel d'offres

Contractualiser de façon pluriannuelle : Réaliser des contrats pluriannuels

Contrats groupes : Réaliser des accords cadre directement avec des onduleurs

LEVIERS TECHNIQUES

Standardiser les formats (réduire les références, stocks, coûts changement outils etc)

Diminuer le poids matière (supprimer les matières non nécessaires)

Utiliser une matière première moins onéreuse (matières recyclées)

Impact des papiers dans le coûts des cartons (décomposition de prix)

Diminuer les coûts liés au design (nb couleurs, technique d'impression)

Optimiser la taille et la fréquence des fabrication (loi de Caquot)

Optimiser le passage en production (gains de productivité)

LEVIERS RSE & COMMUNICATION

Eco conception = réduire l'impact environnemental

Sélectionner les fournisseurs avec une vraie démarche RSE

Construire des partenariats pluri-annuels = démarche RSE

Améliorer le confort d'utilisation interne = démarche RSE



OBJECTIFS INITIAUX
-10% ou -350K€/an

HAUSSE VALEUR AJOUTÉE
COMMUNICATION





Structurer le besoin et la procédure pour améliorer l'efficacité et les résultats des projets

Les documents de la consultation sont l'ensemble des documents fournis par l'acheteur ou auxquels il se réfère afin de définir ses besoins et de décrire les modalités de l'appel d'offres. (Code Commande publique* : procédure de passation)

Les informations fournies doivent d'une extrême précision pour permettre aux fournisseurs (Code commande publique : opérateurs économiques) d'y participer dans les meilleures conditions.

Ci-dessous un exemple de "liasse documentaire" issue d'un appel d'offres d'achats de camions pour un transporteur.

Le NDA assurant le respect des éléments confidentiels qui pourraient être échangés dans le cadre de l'AO :



Les documents de présentation et l'appel d'offres :



Fichier de descriptif de l'AO :

1. Entreprise transport lamarée
2. Définition du projet
3. Cahier des charges
4. Volumes et données chiffrées
5. Éléments attendus
6. Sommaire AO



Présentation détaillée du projet :

1. Vision et objectifs
2. Axes de coûts au projet
3. Données chiffrées
4. Télématique
5. Descriptif transports lamarée
6. Développement transports lamarée
7. Mode opératoire de l'AO
8. Phase d'essai



Cahier des charges technique, fonctionnel qualité :

1. Objectifs
2. Fonctionnalités
3. Installation
4. Formation
5. Assistance

Le fichier EXCEL de remise d'offre à compléter par les fournisseurs qui cadre les réponses pour assurer un traitement efficace derrière :



Fichier Excel contenant :

1. Descriptif de flotte
2. Formulaire d'offre tarifaire
3. Formulaire options tracteurs
4. Formulaire option porteurs
5. Données kilométriques
6. Répartitions géographiques

Note : En droit français, le code des marchés publics était un code juridique regroupant les règles et procédures que les pouvoirs adjudicateurs et les entités adjudicatrices doivent respecter pour leurs achats en matière de travaux, de fourniture et de service. Il est abrogé par l'ordonnance du 23 juillet 2015, puis remplacé par le code de la commande publique qui est entré en vigueur le 1er avril 2019.



L'outil central pour comparer vos offres fournisseurs

Comparer les prix reste **une étape fondamentale** dans le processus de gestion de projet.

Tout acheteur doit en réaliser **plusieurs fois par an** s'il fait bien son travail. Jusque-là, nous sommes d'accord. Là où ça se complique, c'est que ce n'est pas si évident de construire une bonne base, adaptable à tous les cas et facile à mettre à jour, une bonne fois pour toutes.

Alors nous nous y sommes attaqué pour **résoudre tous les problèmes que vous avez avec les vôtres**.

Vous allez voir, cet outil, il n'est pas comme les autres !

Découvrez le en cliquant sur la vidéo.





Identifier les scénarios possibles

Si vous n'êtes pas le décideur, pensez à ne pas trop orienter votre présentation des scénarios possibles à l'issue de votre projet.

Proposez 3 scénarios allant du moins risqué au plus générateur de triple performance.

	TRACTEURS	PORTEURS	Budget annuel moyen / 3 ans Économies moyenne / 3 ans (après renouvellement flotte)
1. Économie + Changement +++	  80% ↓ 20% ↑	  10% ↓ 90% ↑	5 260 K€ - 825 K€ - 14%
2. Intermédiaire Changement ++	  90% ↓ 10% ↑	  15% ↓ 85% ↑	5 275 K€ - 812 K€ - 13.5%
3. Sécurité - Changement +	 =	  25% ↓ 75% ↑	5 280 K€ - 806 K€ - 13%

Dans cet exemple, l'écart entre les scénarios était très faible financièrement, cependant sur le terrain, vous pourrez constater des écarts très significatifs et toujours dans le sens d'un nouveau fournisseur.

N'oubliez jamais qu'il faut se méfier des offres trop compétitives et que plus le gain de partir vers un unique fournisseur est tentant, plus le risque pour votre entreprise est **important**.

Privilégiez systématiquement des scénarios intermédiaires avec une montée en puissance progressive des nouveaux fournisseurs.

Un fournisseur aussi compétitif soit t'il devra toujours faire ses preuves avant de devenir majoritaire sur ses parts de marché.

Rappelez-vous que le rôle de l'acheteur est de réduire de baisse le poids financier mais également **de réduire le risque !**



Privilégiez la réduction du risque au gain maximum

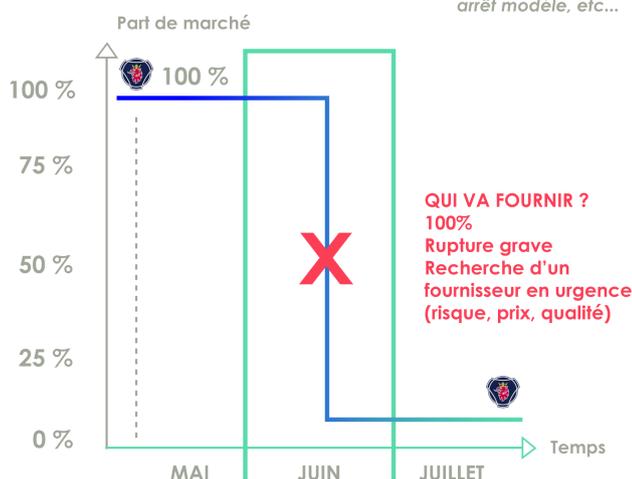
Comme nous l'avons vu, la réduction du risque est un pilier du métier de l'acheteur.

Vous devrez souvent faire **une concession visant à avoir toujours 2 sources actives au sein de vos marchés stratégiques**. Concession qui s'accompagne d'une baisse des économies par rapport au fait de n'avoir qu'un seul fournisseur.

Il en va de la **pérennité de l'entreprise sur le long terme**.

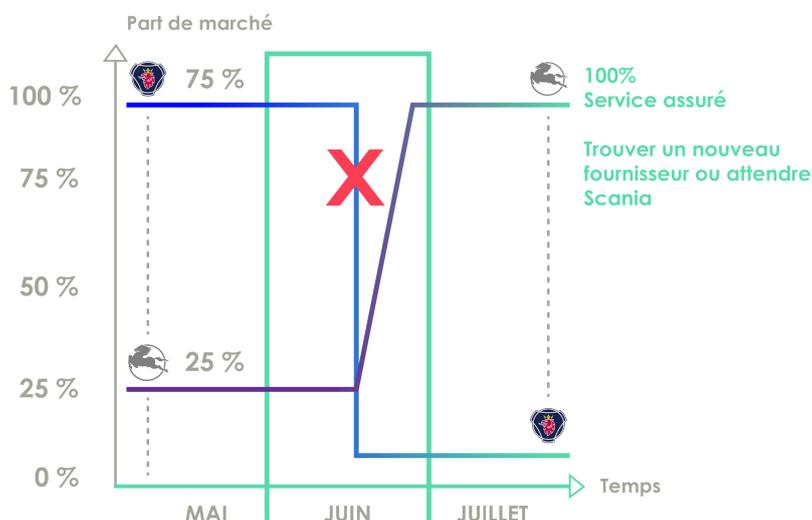
DÉFAILLANCE BRUTALE * D'UN FOURNISSEUR AU SEIN D'UNE MONOSOURCE

* Incendie, grève, dépôt de bilan, arrêt modéré, etc...



DÉFAILLANCE BRUTALE * D'UN FOURNISSEUR PRINCIPAL AU SEIN D'UNE BISOURCE

* Incendie, grève, dépôt de bilan, arrêt modéré, etc...





LA SPHÈRE DES SKILLS AUX ACHATS

Les Softs & Middle skills
nécessaires pour la
réussite dans le métier
des Achats.

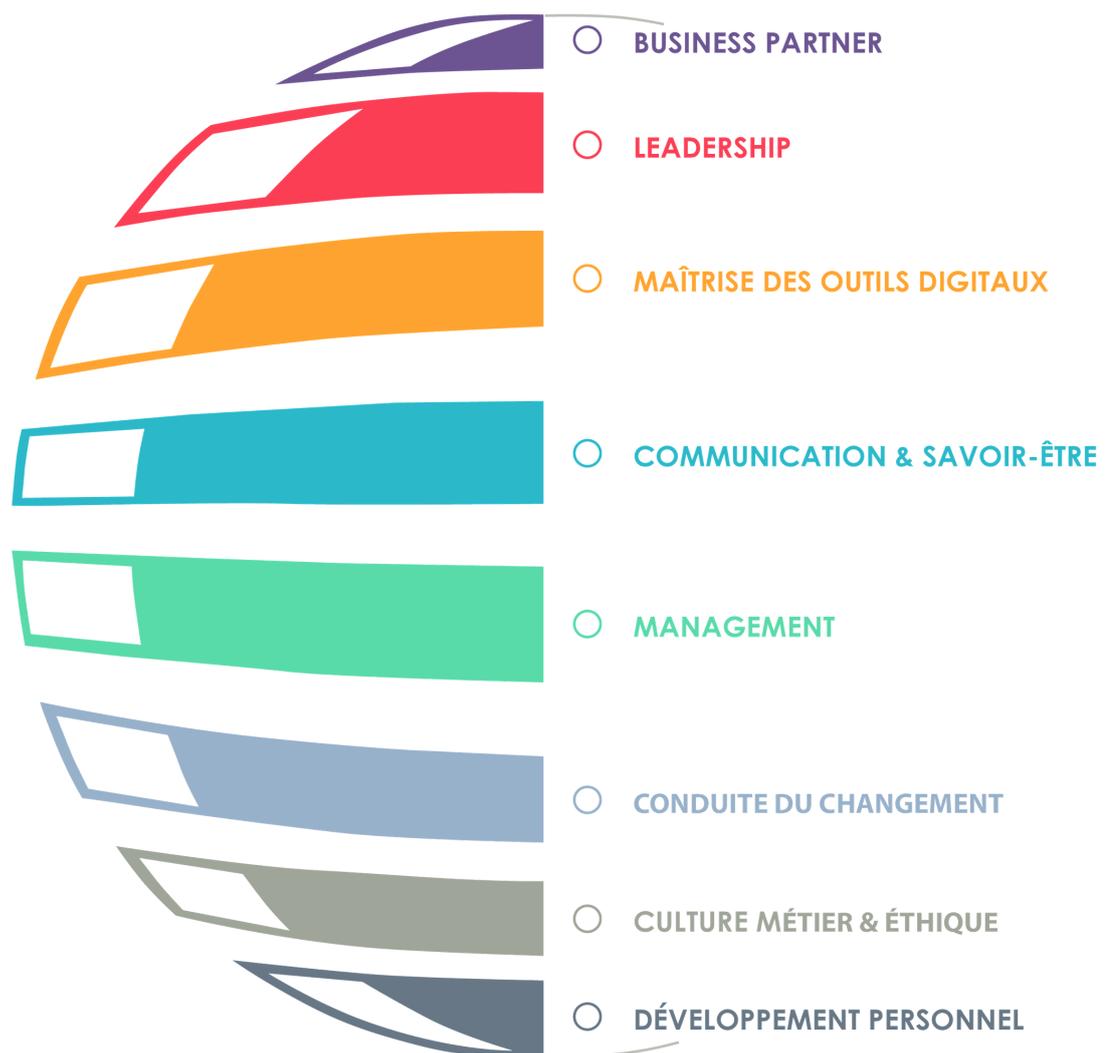
Le travail en collaboration avec les parties prenantes interne et les fournisseurs repose sur des **compétences relationnelles spécifiques** qui ne sont en rien celles habituellement mobilisées dans l'exercice de l'acte d'achat "standard".

Elles caractérisent l'acheteur qui travaille dans les entreprises leader de demain. Lorsqu'il s'agit d'orchestrer des projets ambitieux et transverses au sein de son entreprise ou de construire avec ses fournisseurs des projets de co-innovation stratégique, d'accès à des ressources externes rares détenues par des fournisseurs stratégiques, de maintien de ces démarches dans un cadre durable et responsable, **ces compétences relationnelles sont plus que jamais critiques et à maîtriser !**

LA SPHÈRE DES SKILLS



Tout ce qui est hors cœur de métier et qui est pourtant indissociable de votre réussite professionnelle.



[DÉCOUVRIR LA SPHÈRE EN VIDÉO](#)



On ne naît pas négociateur, on le devient

Vous êtes en charge de négociations avec des fournisseurs et prestataires.

Un **bon négociateur Achats** est une personne préparée, méthodique avec une bonne dose de savoir-être !

La négociation est **un art qui se travaille**. Que cela soit pour **négocier un contrat avec un nouveau fournisseur** ou lors des renouvellements en début d'année, il est impératif de **connaître les techniques de base de la négociation** afin de ne pas être déstabilisé au premier argument de votre interlocuteur et d'éviter que la discussion ne se transforme en conversation de marchands de tapis dont vous sortirez épuisé et sans accord concret !

Découvrez les 6 points pour une négociation réussie en cliquant sur la vidéo.





**VOS
FORMATEURS
SUR CE
PARCOURS**

VOS FORMATEURS SUR CE PARCOURS



Guillaume Gourmelon - Expert Achats Stratégie & Projets

J'ai eu la chance de travailler avec près de 40 entreprises industrielles de tous secteurs d'activité et de toute taille (de la TPE au Groupe côté au CAC40) !

Je suis également Intervenant formateur aux Achats depuis 2012 au sein de différentes structures comme la CDAF Formation (ESAP) mais également au sein de l'EGC et de TSM (Toulouse School of management - Université Toulouse Capitole 1) sur les Masters Achats.

Dans le cadre de mes missions en entreprises, j'ai développé une méthodologie Achats éprouvée, simple et efficace que je rends accessible à tous grâce à la digitalisation.

Comme beaucoup d'entrepreneurs, je vois les obstacles comme des opportunités et refuse d'accepter que les problèmes ne puissent pas être résolus.

[En savoir plus sur Guillaume sur LinkedIn ! Cliquez ici](#)

[Prendre RDV avec Guillaume directement en cliquant ici](#)

VOS FORMATEURS SUR CE PARCOURS



Sébastien Marolleau - Expert Achats RSE et Digitalisation

Je conseille et accompagne les entreprises dans le cadre de projets achats RSE et je réalise des formations en entreprises et pour le compte de différentes structures privées et universitaires.

Spécialiste de la digitalisation et de l'analyse de données, j'ai développé l'ensemble des outils sur Excel pour vous donner toutes les cartes en main afin de prendre la bonne décision dans vos choix stratégiques et vos priorités financières et organisationnelles.

Je mènerai avec vos équipes des projets ambitieux qui deviendront de véritables leviers de performance et de réussite collective !

[En savoir plus sur Sébastien sur LinkedIn ! Cliquez ici](#)

[Prendre RDV avec Sébastien directement en cliquant ici](#)

VOS FORMATEURS SUR CE PARCOURS



Jean-Christophe Briet - Expert RSE & Stratégie Achats

Ingénieur agronome, Acheteur métier et Auditeur certifié RSE pour des sociétés comme le Groupe ECOCERT, Bureau Veritas ou Intertek, j'ai eu la chance de parcourir le monde et de travailler dans tous les secteurs d'activités, de l'entreprise du CAC40 au petit producteur bio. Je tiens "à faire ma part" pour que les valeurs sociales et environnementales progressent.

Diagnostic Stratégique (Achats Responsables), Audit (RSE), Outsourcing (filiales d'agriculture biologique), l'objectif final est toujours le même, conjuguer performance économique et respect des valeurs éthiques, celles de mes clients, les miennes, mais surtout celles du consommateur final qui s'affirme.

[En savoir plus sur Jean-Christophe sur LinkedIn ! Cliquez ici](#)

[Prendre RDV avec Jean-Christophe directement en cliquant ici](#)



**INFORMATIONS
PRATIQUES**

VOS SOLUTIONS DE FINANCEMENT

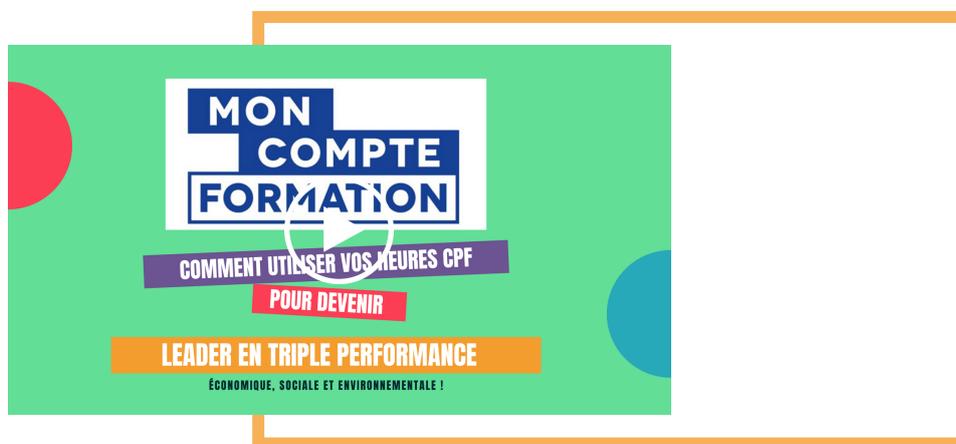
CPF, OPCO ou financement personnel, Les conditions de financement ont évolué depuis la loi du 5 septembre 2018 loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

01

FINANCEMENT CPF

Le CPF (Compte Personnel de Formation) est un dispositif permettant de financer des formations.

Il s'applique pour tout salarié ou travailleur indépendant à hauteur de 500 euros par an (plafonné à 5 000 euros).



02

FINANCEMENT OPCO (Opérateurs de compétences)

Chaque entreprise cotise au financement des actions de formations de son personnel et des demandeurs d'emploi en payant une contribution annuelle. Les OPCO sont les organismes en charge d'assurer la gestion des contributions en finançant les formations. Nos formations sont éligibles à ce mode de financement.

03

FINANCEMENT PERSONNEL

Vous avez décidé de prendre votre avenir en main, de réaliser votre ambition en devenant un leader de demain.

On pense à votre portefeuille en vous offrant des conditions particulières doublées de possibilités de régler jusqu'à 10 fois sans frais !

[Prendre RDV en cliquant ici](#)

ILS NOUS FONT CONFIANCE



L'ORÉAL



Pierre Fabre

AIRBUS



Malongo



tbs



GÉRARD BERTRAND
L'ART DE VIVRE LES VINS DU SUD



LE RETOUR D'EXPÉRIENCE DES APPRENANTS

Plus de 1000 Acheteurs RSE formés par an. Une note moyenne de 4,9/5.

Vous souhaitez échanger directement avec nos anciens apprenants ? Contactez-les directement sur LinkedIn ou demandez-nous de vous mettre en relation.

4,9 ★★★★★

[CONSULTER LES AVIS DIRECTEMENT SUR GOOGLE](#)

<p>Franck Bab ★★★★★ il y a 3 mois Après la formation Construire une stratégie d'achat Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Quentin D ★★★★★ il y a 3 mois Des conseils précieux . Je recommande Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Alexandre BEN ABA ★★★★★ il y a 3 mois Je suis vraiment content de la formation car elle Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Catherina Theodorou ★★★★★ il y a 4 mois Les outils pédagogiques mis à la disposition des Lire la suite Posté sur Google</p>			
<p>OLIVIA MOSA ★★★★★ il y a 4 mois Les parcours sont très intuitifs et faciles à Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Claire Defosse ★★★★★ il y a 4 mois J'ai fait la formation Achats RSE ! Très Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Andréa HUERTAS ★★★★★ il y a 4 mois Bonne formation pratique appliquée aux achats. Il est Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Thibaud ★★★★★ il y a 4 mois J'ai réalisé un court entretien avec le Directeur Lire la suite Posté sur Google</p>			
<p>Anna Budan ★★★★★ il y a 7 mois Formations ludiques et innovantes, qui Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>sebastien niram ★★★★★ il y a 7 mois Merci Guillaume pour le coup de main et les divers Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Elliott CLOUP ★★★★★ il y a 7 mois Formation sur une journée et à distance qui plus Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Marion Dupacq ★★★★★ il y a 7 mois J'ai participé à une formation à distance avec Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Mathieu GANTIER ★★★★★ il y a 7 mois J'ai suivi la formation "Fondamentaux de Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Berengere Naudin ★★★★★ il y a 8 mois Excellente formation aux achats dispensée Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Benjamin Laffrogue ★★★★★ il y a 8 mois Excellente formation achat innovante avec des Lire la suite Posté sur Google</p>
<p>Theo Fall ★★★★★ il y a 8 mois Excellente formation, très professionnalisant! Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Chloé Checron ★★★★★ il y a 8 mois Méthode innovante qui donne envie d'apprendre et Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Florian Mazeau ★★★★★ il y a 8 mois Une formation innovante et ludique de la Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>unknown awkward ★★★★★ il y a 8 mois Le formateur a été attentif à mes attentes.La Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Aurélien Accomando ★★★★★ il y a 8 mois Je recommande sans hésiter ! Excellente Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Camille Doublecourt ★★★★★ il y a 8 mois Equipe au top & de très bon conseil, je recommande! Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Guilhem Gayraud ★★★★★ il y a 8 mois J'effectue une formation achats ou les intervenants Lire la suite Posté sur Google</p>
<p>Mathieu LIZEAU ★★★★★ il y a 8 mois Bravo à l'équipe de SWOTT qui a réussi à créer des Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Laura Cardona ★★★★★ il y a 9 mois Nouvelles méthodes pédagogiques très Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Julie CARPENTIER ★★★★★ il y a 9 mois formation sur les tableaux de bord excel très utile au Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Benjamin Augeard ★★★★★ il y a 9 mois Equipe compétente, pro et à l'écoute Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Mathilde Carpentier ★★★★★ il y a 10 mois Système innovant composé de cours et de cas pratiques Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Selim El Malki ★★★★★ il y a 10 mois Pédagogie intéressante et formatrice ! Très Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Christophe Denegre ★★★★★ il y a 10 mois Pédagogie innovante et animation Lire la suite Posté sur Google</p>
<p>mathieu k ★★★★★ il y a 10 mois La recette de SWOTT, qui est un mélange Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Chrystelle Beirepayre ★★★★★ il y a 10 mois Formation innovante et ludique de la Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>margaux D. ★★★★★ il y a 1 an Formations très approfondies, supports complets Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Guillaume Bouché ★★★★★ il y a 1 an Formations innovantes qui permettent un Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Tammy Bizzari ★★★★★ il y a 1 an Grâce à cette formation, j'ai pu apprendre un Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Damien Morcillo ★★★★★ il y a 1 an Système moderne, qui permet d'apprendre le Lire la suite Posté sur Google</p>	<p>Jonah PARISINI ★★★★★ il y a 1 an La société SWOTT donne une vision transversale de la Lire la suite Posté sur Google</p>

Document Ecoconçu avec



par Carlotta de

SWOTT