Offre de Formation
Peers Academy

Paris, Novembre 2023

Peers
Group

Formations en présentiel et à distance

Nos Formats

- Blended Learning
- Mobile Learning
- Learn & Lunch
- Serious Game
- Formation inter/intra entreprise
- Apport théorique, QUIZ, cas pratiques

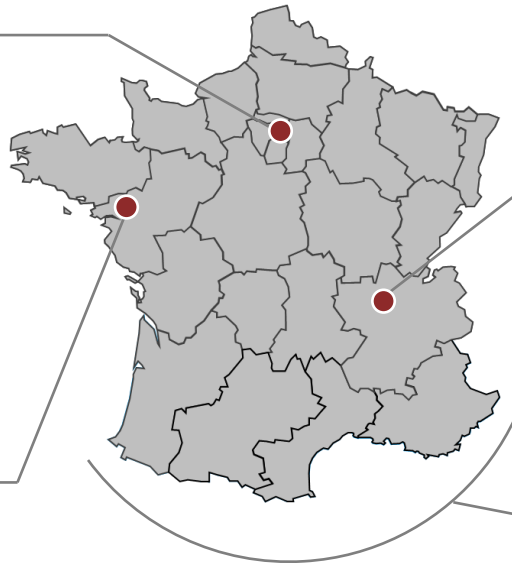
Nos Formats d'évaluation

- Évaluation et certification finale via un QUIZ
- Évaluations via un questionnaire à chaud

Délais d'accessibilité:

- 3 à 6 semaines à compter des inscriptions validées

14-16 Boulevard Poissonnière
75009 Paris



81 Boulevard de Stalingrad
69100 Villeurbanne

4 rue de la Cornouaille
44300 Nantes

Certaines salles de formation ont un accès PMR

Classes Virtuelles

zoom Google Hangouts klaxoon Cisco webex

PeersGroup – Tous droits réservés

Peers Group

Notre organisation

Responsable offre de formation

NICOLAS
Responsable pédagogique

MAXENCE
Graphiste

Formateurs

Angèle

Bruno

Marion

François-Xavier

Sylvain

Perrine

Nicolas
Référent handicap

Emilio

Ronald

Rahima

Vanessa

Lucile

Audrey
Ressources Humaines
Administration des formations

Référente handicap

PeersGroup – Tous droits réservés

Notre équipe de formateurs

Nos formateurs, tous professionnels, se positionnent en miroir de vos équipes.
Ce positionnement créée un environnement d'échange dans une logique d'amélioration et de performance

Angèle

- Project sourcing,
- Sourcing & qualif,
- Training,
- Eco-conception…

Project sourcing expert

Bollhoff, Atlantic, Volvo, Schneider, Cetih, Merial,

Bruno

- Diagnosis,
- Make or buy,
- Design to cost,
- Training…

Design to cost expert

Trelleborg, Manoir, ACS, Toyota, NTN, LEM, …

Marion

- Project sourcing
- Productivity plan
- Lean manufacturing…

Lean manuf. Expert

Thalès, Chicago Pneumatics, Bolloré, Redex, …

François-Xavier

- Diagnosis
- Supply chain strategy
- Project sourcing/ sourcing stratégy…

Supply chain expert

Eolane, Bimédia, Cadden, Hutchinson, L'oreal

Sylvain

- Diagnosis,
- Industrial strategy,
- Design to cost,
- Coaching…

Industrial expert

Trelleborg, Rollomatic, Willemin, Publi-impress,

Perrine

- Coach certifiée - Accompagnatrice de la croissance et des transformations individuelles et collectives…

Experte RH et développement

Avanquest Software, BuyingPeers, West LB

Nicolas

- Negociation
- Stakeholder management
- Trainings facilitation

Training design expert

Criteo, General Mills, Somfy, Vodafone, sfr

Référent handicap

Emilio

- Diagnosis,
- Make or buy,
- Raw materials
- Training…

Industrial purchasing

Gsk, Schindler, DS Smith, Bubendorff

Ronald

- IT, telecom
- Hardware / software
- Out sourcing strategy

Strategy expert

Covea, Engie, Technip, Mbda, Atos

Rahima

- Intellectual services
- It software
- Bid management

Sourcing expert

Thalès, Atos, Schneider, Societe Generale, Engie

Vanessa

- Project management
- Markom
- Coaching

Sourcing expert

Servier, Societe Generale, Atos

Lucile

- System & process
- The quality of your suppliers
- Segmentation & strategy

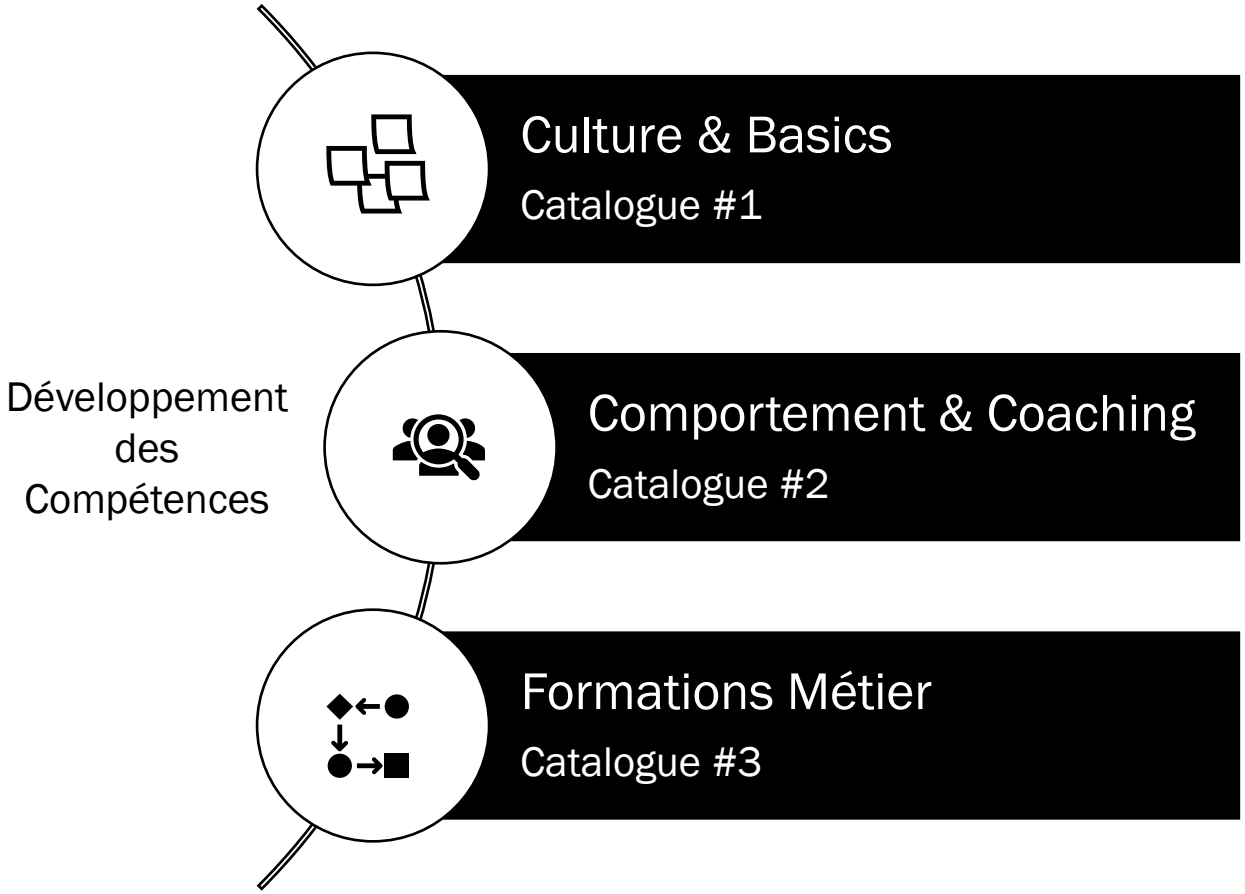
Quality expert

Areva, Alstom, General Electric, Louis Vuitton

PeersGroup – Tous droits réservés

Catalogue

- 3 catalogues permettant d'accompagner vos collaborateurs autour de votre chaîne de valeur



PeersGroup – Tous droits réservés

Catalogue #1 et #2

QUALITÉ

- Les Fondamentaux de la RSE
- Project Management (PMO)

INDUSTRIE & SUPPLY CHAIN USINE

- Les Incoterms CCI 2010

FINANCE

- La Finance pour les non financiers
- Excell pour débutants / avancés

ACHATS

- Les achats pour les non acheteurs

JURIDIQUE

- Contrats & risques
- Fondamentaux Juridiques Achats

COMMUNICATION

- Préférences de communication (HBDI)
- Prendre la parole en public
- Formation de formateurs

PeersGroup – Tous droits réservés

Catalogue #3

CATEGORY MANAGEMENT

- Basique d'une démarche catégorielle (leviers)
- Exécution catégorielle et plans de développements stratégiques

QUALITÉ

- Audit qualité système & processus

L'ESSENTIEL DES ACHATS

- Négociation (Niveau 1, 2, 3)
- Achats projets
- Segmentation & stratégie achats
- Sourcing & Qualification Fournisseurs
- Analyse de coûts vs analyse de la valeur
- Achats responsables
- Contrats & risques
- Stakeholder Management – Vente Interne

PERFORMANCE INDUSTRIELLE

- Performance industrielle & Amélioration Continue
- Relocalisation en Mode Coaching
- Design to Cost
- L'Eco Conception – Design To Cost : Eco² Design
- Mesurer et Diminuer l'impact carbone aux achats
- Sécuriser vos achats en période de pénurie

ACHATS MÉTIERS

- Electricité
- IT & Telecom
- Achats Software
- Prestations intellectuelles
- Construction
- Electronique
- Electronique & électronique pour les EMS
- Achats Fonderie
- Achats Usinage
- Achats Tôlerie
- Achats Plasturgie

PeersGroup – Tous droits réservés

Peers Group

Les chiffres clés sur la formation

Date de creation de l'organisme de formation	2016
Nombre de personnes accompagnées	+800 apprenants
Satisfaction (NPS) moyenne	8,4
Apprenants ayant réalisés l'intégralité de leur parcours	94%

PeersGroup – Tous droits réservés

Certification

Bureau Veritas Certification

PEERS GROUP FRANCE

14-16 BOULEVARD POISSONNIERE
75009 PARIS - FRANCE

N° SIRET : 78874736800033
N° DECLARATION D'ACTIVITE : 11754965275

Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de l'entreprise susmentionnée ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification et au programme de certification en vigueur à la date d'édition du présent certificat :

Référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences

en application de l'article L. 6316-1 du code du travail et de la Loi n° 2018-771 du 05/09/2018

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

CATEGORIE D'ACTION CONCERNEE :

L. 6313-1 – 1° Les actions de formation.

Date de début du cycle de certification : **18 février 2022**

Sous réserve du respect des caractéristiques certifiées, ce certificat est valable jusqu'au : **02 janvier 2025**

Date originale de certification : **03 janvier 2022**

Certificat n°: **FR072117-2**
Affaire n°: **12310250**

Date : **18 février 2022**

Laurent CROGUENNEC - Président

Adresse de l'organisme certificateur : Bureau Veritas Certification France
Le Triangle de l'Arche - 9 Cours du Triangle - 92937 Paris La Défense

Des informations supplémentaires concernant le périmètre de ce certificat ainsi que l'applicabilité des exigences du référentiel peuvent être obtenues en consultant l'organisme.
Pour vérifier la validité de ce certificat, vous pouvez téléphoner au : + 33 (0)1 41 97 00 60.

cofrac
CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES

PeersGroup – Tous droits réservés

Peers Group

Votre contact

Nicolas Parisot
Associé
Directeur Academy
+33 (0) 6 03 90 14 28
nicolas.parisot@peersgroup.fr

PeersGroup – Tous droits réservés

LES FONDAMENTAUX DE LA RSE

PUBLICS CONCERNÉS

- Toute personne impliquée ou souhaitant s'impliquer dans une démarche RSE

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun prérequis

FORMAT

- 8 à 10 apprenants
- Présentiel 7h
- Classe virtuelle 7H
- Exercices d'application, cas pratiques

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- S'approprier les principes et enjeux du DD
- Savoir identifier les enjeux de développement durable applicables à son entreprise et les opportunités de RSE
- Être en mesure de participer à la construction de la démarche RSE de son entreprise
- Être capable d'identifier des pistes d'actions dans son métier

CONTENU DE L'ATELIER

Le développement durable

- Définition, histoire, principes
- Textes de références et de cadrage

La RSE : les enjeux de développement durable de l'entreprise

- Les parties prenantes
- Les impacts ESG : risques et opportunités
- Matérialité des enjeux

La RSE : de l'idée à l'action

- Les étapes de mise en place d'une démarche RSE
- Les clefs d'une mise en œuvre réussie
- L'intégration aux différents métiers

FORMATIONS ASSOCIÉES

- COMPRENDRE & METTRE EN ŒUVRE L'ISO 9001 v2015

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir adresser les enjeux de la RSE
- Mettre en place une politique RSE
- Maitriser les levier liés au RSE

FORMATEURS

Lucile BRUNET
Experte Qualité & RSE

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup - Tous droits réservés

QUALITE : PROJECT MANAGEMENT PMO / AMOA

PUBLICS CONCERNÉS

- Acheteurs, Développeurs,
- Ingénieurs Qualité, Chargé(e) Qualité
- Supply chain manager
- RH

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- 8 à 10 apprenants
- Durée : 1 jour
- Formation en présentiel ou classe virtuelle
- Formation interactive, des mises en situations, nombreux échanges avec le formateur

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Appréhender le métier de PMO et les techniques de gestion de projet
- Savoir orchestrer la mise en place et le suivi des projets
- Assurer les activités de suivis (budget, timing…)
- Être sensibiliser aux qualité des reportings à produire
- Être en capacité de structurer et organiser les alertes (au bon niveau et au bon moment)
- Maîtriser les outils collaboratifs et de suivis pour une communication optimisée et maitrisée

CONTENU DE L'ATELIER

Définition : Rôle et mission du PMO

- En théorie
- En pratique
- Une fonction clé liée à la transformation organisationnelle des entreprises

Qu'est-ce qu'un projet

- Définition
- Evolution du paradigme de la gestion de projet
- La vie des projet
- Les incontournables dans la gestion d'un projet

Les clés de succès dans l'orchestration d'un projet

- Communication
- Gestion
- Les soft skills d'un bon PMO

Les outils

- Outils de gestion
- Outils de reporting
- Outils de travail collaboratif & animation d'équipe

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Préférences de communication

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- XX

FORMATEURS

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup - Tous droits réservés

LES INCOTERMS CCI 2010

PUBLICS CONCERNÉS

- Acheteurs Transports
- Responsables Transport
- Approvisionneurs

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- 1 journée 7 h ou
- 2 classes virtuelles de 3 h 30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Cas pratiques et exercices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Objectifs et cas d'usage des incoterms
- Connaitre les Incoterms fonction des modes de transport
- Connaitre leur utilisation et les cas d'usage
- Se familiariser avec les étapes d'une livraison internationale et savoir calculer un coût d'Incoterms

CONTENU DE L'ATELIER

Savoir définir et identifier le rôle des incoterms

- Qu'est-ce que les incoterms ?
- Le rôle des incoterms dans le cadre des formalités douanières
- La réforme des incoterms 2020 : l'entrée en vigueur au 01/01/20

Comprendre le rôle de l'Incoterm dans la transaction commerciale

- Le principe de transfert de risques
- La notion de transfert de frais
- Les obligations documentaires relatives aux incoterms

Les incoterms, éléments incontournables des contrats internationaux

Incidence du choix de l'Incoterm : logistique, documentaire et fiscal

- Quel incoterm utiliser ?
- Quels documents fournir selon l'Incoterm choisi ?
- Incoterms et crédit Documentaire

Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures

- FAS, FOB, CFR, CIF…

Les incoterms utilisables pour tous les types de transports

- EXW, FCA ou Free Carrier, CPT, CIP, DDP…

Les nouveaux Incoterms 2020

- DAT, DAP…

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Logistique - Transport
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maitriser les impacts financiers liés aux INCOTERMS
- Prise de décision et agilité

FORMATEURS

Philippe Venard
Expert Transport & Logistique

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup © Tous droits réservés

Finance pour non financiers

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets, Service support
- Qualiticien, Logisticien
- Manager

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes financiers de l'entreprise
- Evaluer la situation financière et économique d'une entreprise
- Se familiariser avec les indicateurs de performance économique
- S'initier aux enjeux de gestion de l'entreprise et identifier des solutions

CONTENU DE L'ATELIER

Comprendre les états financiers de référence

- Les principaux postes du compte de résultat et du bilan
- Les capitaux propres et les financements
- L'impact de la décision de financement sur la performance

Interpréter et analyser le compte de résultat (P&L)

- Gross margin, Operationg income, EBITDA, EBIT, Net income
- Principaux ratios
- Mises en situation

Méthodes pour valoriser une entreprise

- Evaluer la pertinence d'un investissement grâce au ROI
- Interpréter le délai de récupération du capital investi (Pay-Back)

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Sourcing & qualifications fournisseurs
- Segmentation & stratégie achats

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Sensibilisation à la RSE
- Force de proposition sur la RSE

FORMATEURS

Benoit Coeslan
Directeur Financier

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup - Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : BASIC DES ACHATS – ACHATS POUR NON-ACHETEURS

PUBLICS CONCERNÉS

- Acheteurs, Parties prenantes dans les achats indirects

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h ou
- 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 8 à 10 personnes
- Blended Learning

E –learning + Webinaire interactif + Présentiel

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Rendre les apprenants autonomes pour mener à bien des missions de faibles valeurs, au quotidien.
- Donner confiance et rendre les stagiaires plus à l'aise dans leurs relations avec leurs fournisseurs.
- Comprendre les techniques de vente des commerciaux
- Savoir exprimer son besoin au travers un cahier des charges.

CONTENU DE L'ATELIER

E-Learning

- Cahiers des charges, contrats et commandes.
- Relation fournisseurs.
- Techniques des commerciaux.
- Processus et organisation achats indirects.

Webinaire interactif

- Missions des achats indirects.
- Savoir-être et relation fournisseurs.
- Fournisseurs et risques.
- Process achats.

Formation présentielle

- Besoin et cahier des charges.
- Panel fournisseurs.
- Savoir-être.
- Consultation et sélection.
- Initiation à la négociation.

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Bonnes pratiques des contrats
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Techniques et outils sur les achats
- Savoir-être dans la relation commerciale

FORMATEURS

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

CONTRATS & RISQUES

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Non acheteurs
- Managers achats et opérationnels

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz, cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Gagner en autonomie sur la rédaction des contrats fournisseurs
- Avoir un regard critique et être capable d'analyser, d'identifier les principaux risques liés aux achats
- Identifier les éléments incontournables à négocier et sécuriser les risques juridiques
- Connaître les spécificités des contrats par catégorie d'achat

CONTENU DE L'ATELIER

Quel est l'objectif du contrat

- Qu'est ce qu'un contrat ?
- A quoi sert un contrat ?

Le cadre juridique global du contrat d'achat

- Les grands principes
- Les deux grands systèmes juridiques
- Le cadre international du contrat

Les fondamentaux du contrat

- Les grands types de contrat
- La formation du contrat : les clauses
- L'obligation de moyen et de résultat

Les situations spécifiques

- Les contrats de développement
- Les contrats de prestation
- Les contrats de sous-traitance
- Les contrats d'équipement
- Les contrats d'outillage

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Bonnes pratiques des contrats commerciaux

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Juridiques
- Risque management

FORMATEURS

Olivier RETAILLEAU
Expert Achats

Marion DEROSNE
Experte Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup © Tous droits réservés

FONDAMENTAUX JURIDIQUES DANS LES ACHATS

PUBLICS CONCERNÉS

- Acheteurs
- Commerciaux B2B

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance du contrat dans la relation
- Maîtriser les éléments structurants des contrats
- Anticiper / mesurer / couvrir les risques
- Reconnaître un déséquilibre
- Se familiariser avec des clauses purement juridiques (IPR, Risques directs / indirects, Force Majeur…)
- Options de règlement des litiges

CONTENU DE L'ATELIER

L'intérêt du contrat

- La vie commerciale sans le lien contractuel
- Moments clés pour rentrer dans une relation contractuelle
- Architecture contractuelle

Points clés à maîtriser dans les contrats

Gérer la relation client/fournisseur

- Équilibre des obligations contractuelles
- Dépendances économiques
- Obligations / devoirs
- Force Majeur
- Gestion de la fin de vie des contrats

Clauses particulières

- Sous-traitance
- Droit étranger
- IP, responsabilités directes / indirectes
- Incoterms
- Protection des stocks

Règlement des litiges

- Les principaux litiges clients/fournisseurs
- Modes alternatifs aux règlements des litiges
- Civil / pénal

Bonnes pratiques de négociation

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Contrats et risques
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Technicité sur le droit des contrats
- Expertise dans la relation clients/fournisseurs

FORMATEURS

Arnold VÈVE
Avocat à la cour

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup © Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS: NÉGOCIATION Niveau 1

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 2 journées de 7h / ou
- 6 classes virtuelles de 2H30
- Interactive, 75% de mises en situations
- Kit pédagogique innovant: quiz, Cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Adapter son process, ses outils et sa posture au contexte de la négociation.
- Améliorer l'efficacité de la négociation.
- Acquérir une méthode structurée, rapide et simple de préparation à la négociation.
- Gagner en confiance et être mieux préparé à la rencontre commerciale.
- Comprendre le contexte de négociation et adopter le comportement ad hoc.

CONTENU DIGITAL

De la vente à la négo

- Découvrez votre profil de négociateur et adaptez votre formation en fonction de votre profil !

Préparation rationnelle et relationnelle

- Le poste de commande
- La stratégie comportementale

Négo in the R

- R1 – Relation : s'instaure dès l'accueil / le démarrage
- R2 – Résistance : arguments / silence / questions
- R3 – Réciprocité : concessions / contreparties
- R4 – Reformulation : verrouiller les accords

Challenge final

- Validation des acquis avec un certificat de validation

CONTENU DE L'ATELIER

Les Bonnes Pratiques

- Les pièges communs, les erreurs classiques

Organiser les leviers de la négociation

- Lister les champs de négociation
- Structurer les leviers

Construire le Poste de Commande du négociateur

- Identifier les clés de la négociation

Focaliser sur les priorités

Utiliser le rapport de force et mesurer les enjeux

Stratégie de négociation situationnelle

- Décoder le contexte de négociation
- Cibler le comportement adapté

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation niveau 2
- Négocier avec le service achat
- Négocier à l'international

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Écoute
- Préférences de communication
- Adaptabilité / flexibilité

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : NÉGOCIATION Niveau 2

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 2 journées de 7h / ou 6 classes virtuels de 2h30 interactive, 75% de mises en situations
- Kit pédagogique innovant, quiz
- Cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Adapter son process, ses outils et sa posture au contexte de la négociation.
- Améliorer l'efficacité de la négociation.
- Acquérir une méthode structurée, rapide et simple de préparation à la négociation.
- Gagner en confiance et être mieux préparé à la rencontre commerciale.
- Comprendre le contexte de négociation et adopter le comportement ad hoc

CONTENU DE L'ATELIER

Les compétences clés du négociateur communiquant

- Calibrer pour ne pas interpréter
- Maitriser le questionnement et la reformulation

Améliorer ses capacités d'observation et de récolte d'information

- Utiliser la synchronisation
- Notion de flexibilité mentale (le RAS et le SOCAS)

Communication et négociation

Développer sa flexibilité et sa capacité à créer de la confiance

Maximiser l'impact de son argumentaire

- La SOM
- Travailler son argumentation & les techniques de suggestions

Gestion des émotions et négociation sous tensions

- Travailler son empathie et son assertivité
- L'outil DESC

Repérer les manipulations et les contrer

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation niveau 2
- Négocier avec le service achat
- Négocier à l'international

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Ecoute
- Préférences de communication
- Adaptabilité / flexibilité

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : NÉGOCIATION Niveau 3

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 2 journées de 7h / ou 6 classes virtuelles de 2h30
- Interactive, 75% de mises en situations
- Kit pédagogique innovant : quiz, cas pratiques, best practices
- Evaluation finale

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Adapter son process, ses outils et sa posture au contexte de la négociation.
- Améliorer l'efficacité de la négociation.
- Acquérir une méthode structurée, rapide et simple de préparation à la négociation.
- Gagner en confiance et être mieux préparé à la rencontre commerciale.
- Comprendre le contexte de négociation et adopter le comportement ad hoc

CONTENU DE L'ATELIER

Sortir des impasses de l'affrontement en négociation

- Éviter les risques et les pièges majeurs
- Gérer la méfiance acheteur/vendeur

Construire des stratégies alternatives pour réussir

- Évaluer les intérêts des parties prenantes
- Envisager une solution de secours pour sécuriser son achat
- Trouver et sélectionner des solutions satisfaisantes

Construire des stratégies alternatives pour réussir

- Reconnaître ses comportements relationnels et ceux des autres
- Revisiter sa relation au conflit et surmonter ses appréhensions
- Développer une écoute et une ouverture efficace en négociation
- Réagir face à l'agressivité, aux menaces, ou à la mauvaise foi

Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée

- Instaurer un climat relationnel adapté
- Associer le vendeur dans la recherche de solutions
- Surmonter les défenses, les rigidités et les craintes des interlocuteurs

Résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée

- Mener le processus de coopération (méthode et comportement)
- S'approprier progressivement la "méthode des intérêts"

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation niveau 2
- Négocier avec le service achat
- Négocier à l'international

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Ecoute
- Préférences de communication
- Adaptabilité / flexibilité

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PRÉFÉRENCES DE COMMUNICATION (HBDI)

PUBLICS CONCERNÉS

- Toutes fonctions achats, commerciales et RH
- Managers toutes fonctions

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : ½ journée 3h / ou
- 1 classe virtuelle de 3H
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Mises en situation

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement de nos préférences de communication
- Appréhender la méthode HBDI
- Connaître ses propres préférences de communication
- Apprendre à « lire » les préférences de communication de ses interlocuteurs
- Adapter son style de communication à ses interlocuteurs pour une communication plus efficace

CONTENU DE L'ATELIER

Tout se passe dans notre cerveau

- Notion de cerveau triunique
- Fonctions cérébrales
- Cartographie du cerveau pour bien appréhender son fonctionnement

Herman Brain Dominance Instrument

- Le quadrant, les 4 couleurs expliquées
- Détermination selon la méthode des préférences de communication des apprenants
- Interprétations et clés de lectures

Clés de lecture sur les préférences de communication des autres

- Projeter l'autre dans le cadran
- Outils de communication pour mieux les adresser
- Utiliser l'outil dans le cadre de négociations

Mise en situation

- Savoir adresser tous les profils de communication lors d'entretiens individuels ou collectifs

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation
- Techniques de vente

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Communication
- Connaissance de soi et prise de conscience

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Session de 3h / présentiel
- Interactive, 75% de mises en situations
- Kit pédagogique innovant: débat parlementaire,
- Cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Structurer son discours
- Hiérarchiser ses arguments
- Maîtriser sa communication
- Travailler sa rhétorique, et déjouer celle de vos adversaires
- Maîtriser sa posture
- Gagner en confiance et en assertivité
- Motiver vos collaborateurs

CONTENU DE L'ATELIER

Connaitre son publie

- Les questions à se poser
- Ethos, logos et pathos
- Premier contact avec son interlocuteur

Préparer sa prise de parole

- Improvisation ou discours écrit ?
- Storytelling du discours
- La chaîne des pourquoi

L'écoute active

- La préparation
- Le questionnement, pas à pas
- La reformulation

Apprivoiser le trac

- Les ressorts du charisme
- La première impression
- Secrets de scène

La réfutation

- Débat, controverse, négociation, marchandage
- Procédés rhétoriques
- Comment refuser un débat

Un discours clair, efficace, mémorable

- L'introduction et la conclusion
- Les questions rhétoriques
- Les figures de style

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation Niveau 1

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maîtrise de soi
- Prise de Parole
- Ecoute

FORMATEURS

Laura SIBONY
Enseignante HEC, EFAP , ISEG

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

FORMATION DE FORMATEURS

PUBLICS CONCERNÉS

- Toutes fonctions achats, commerciales et RH
- Managers toutes fonctions

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Mises en situation

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Appréhender le métier de formateur
- Évoluer d'expert métier à formateur
- Donner des outils pour une animation réussie
- Maîtriser les différentes techniques d'animation
- Savoir animer ateliers de réflexion, capter la production
- Savoir animer les mises en situation et donner un feedback sans concession et bienveillant

CONTENU DE L'ATELIER

Les moments clés de l'animation

- La préparation en tant que formateur
- La préparation logistique
- L'introduction, les « ice breakers »
- La conclusion

Techniques d'animation

- Capter les attentes des apprenants
- Ex-cathedra
- Participatif, à la volée
- Ateliers et mises en situation
- Animer un tour de table de conclusion

Mises en situation sur des séquences spécifiques d'animation

- Se présenter et présenter l'agenda
- Recueillir les attentes, besoins et envies
- Lancer et animer un atelier
- Gérer une mise en situation et animer le feedback des apprenants observateurs
- Donner du feedback en tant que formateur

Focus sur l'animation distancielle

- Prérequis techniques
- Possibilités collaboratives proposées par les outils natifs des éditeurs
- Outils collaboratifs possibles additionnels

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation
- Techniques de vente

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Communication
- Connaissance de soi et prise de conscience

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

NÉGOCIER – la négociation situationnelle

PUBLICS CONCERNÉS

- Négociateurs, KAM, comptes clés, Ingénieurs d'affaires, business developer
- manager commerciaux

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 2 journées 7h / ou
- 6 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Best practices, mises en situation
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance des rôles et du mandat
- Comprendre son interlocuteur (prospect ou client) et s'adapter à son style de communication
- Être capable de créer un climat de confiance rapidement
- Mesurer les enjeux et le rapport de force
- Se préparer aux différentes situations de négociation en fonction des enjeux et du rapport de force
- Adopter des outils de suivis et de pilotage des négociations
- Engager et ancrer les accords

CONTENU DIGITAL

De la vente à la négo

- Découvrez votre profil de négociateur et adaptez votre formation en fonction de votre profil !

Préparation rationnelle et relationnelle

- Le poste de commande
- La stratégie comportementale

Négo in the R

- R1 – Relation : s'instaure dès l'accueil / le démarrage
- R2 – Résistance : arguments / silence / questions
- R3 – Réciprocité : concessions / contreparties
- R4 – Reformulation : verrouiller les accords

Challenge final

- Validation des acquis avec un certificat de validation

CONTENU DE L'ATELIER

Préférences de communications (HBDI)

- Comprendre le fonctionnement et les pièges dans la communication
- Lire les préférences de communication de ses interlocuteurs et s'adapter aux styles
- Donner du sens à ses interlocuteurs dans les négociations

Rôles et mandats

- Place du négociateur dans les organisations
- Rôle du négociateurs et interactions avec les autres intervenants
- Pas d'ego dans la négo

Les 6 situations de négociation

- Identifier dans quelle situation de négociation je me trouve
- Utiliser les bons leviers de négociation
- Monitorer précisément les concessions / contreparties

Ancrer ses accords

- Identifier et adresser les fuites de valeur

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Techniques de vente
- Prendre la parole en public

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir détecter les besoins et envies
- Écoute
- Assertivité

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

CATEGORY MANAGEMENT : Basiques d'une démarche catégorielle

PUBLICS CONCERNÉS

- Category Manager juniors
- KAM
- Chefs de produits, de groupe

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journées 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Best practices, mises en situation
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre le Category Management comme une opportunité de développement commercial puissant
- Construire une démarche catégorielle
- Rôle et mission du Category Manager vs Sales & Marketing
- Maîtriser les leviers du Category Management
- Utiliser les bons leviers au bons moments chez les bons clients

CONTENU DE L'ATELIER

Définition et rôle du Category Management

- Shoppers et consommateurs
- Le category management comme une opportunité de développement importante
- Le category management dans les enseignes

Méthodologie de construction d'une démarche catégorielle

- Tout commence avec des insights…
- … qui définissent des opportunités catégorielles…
- … et amènent à prioriser, faire des choix de développement…
- … qui se concrétisent par des choix de priorisation de gammes…
- … jusqu'à l'exécution opérationnelle dans les magasins

Les leviers du category management

- Gamme de produits
- Démarche merchandising
- Politique de prix et de promotion
- Activations marketing dédiées aux shoppers

La vente d'une démarche catégorielle

- Profiter du category management pour vendre autrement
- Storytelling
- Engager dans le long terme

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation
- Exécution catégorielles

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Compréhension du rôle du category management
- Méthodologie dans la construction d'une démarche catégorielle

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

CATEGORY MANAGEMENT : Exécution catégorielle et plans de développement stratégiques

PUBLICS CONCERNÉS

- Category Manager juniors
- Catman confirmés
- KAM

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journées 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Best practices, mises en situation
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Se concentrer sur la dernière étape du category management
- Appréhender chacun des leviers pour optimiser la mise en place de sa stratégie
- Fixer et communiquer sur ses ambitions catégotiels
- Prioriser les initiatives sur une échelle de temps
- Travailler en parallèle des initiatives simples et immédiates et d'autres sur le long terme
- Utiliser les bons leviers au bons moments chez les bons clients

CONTENU DE L'ATELIER

Rôles de chacun des leviers et des interactions

- Gamme de produits
- Espaces dédiés (macro)
- Démarche merchandising (micro)
- Politique de prix et de promotion
- Activations marketing dédiées aux shoppers

Afficher les ambitions de la catégorie

- Storytelling simple, engageant et mémorisable
- Rôle de chacun des segments dans la catégorie
- Partager la longue route: lister dans le temps la mise en place des initiatives de croissance catégorielles

Outils et templates

- Cartographie / priorisation des initiatives par leviers
- Modèle d'architecture référencement / prix
- Mesure de l'efficacité merchandising
- Analyse des impacts promo

Traitement des principales objections

- Lister les principales objections
- Préparer le traitement et ajuster les réponses

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation
- Basiques d'une démarche catégorielle

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Compréhension du rôle du category management
- Méthodologie dans la construction d'une démarche catégorielle

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

QUALITÉ: AUDIT QUALITÉ SYSTÈME & PROCESSUS

PUBLICS CONCERNÉS

- Acheteurs, Développeurs,
- Responsables, Qualité,
- Ingénieur Qualité,
- Chargé(e) Qualité

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 2 jours + accompagnement
- Formation en présentiel ou classe virtuelle
- Formation interactive, des mises en situations, nombreux échanges avec le formateur

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement normatif applicable à votre secteur
- Découvrir et pratiquer une méthode d'audit simple
- Comprendre les attitudes et la posture d'un auditeur
- Savoir préparer son audit
- Comprendre les enjeux et principes de l'audit qualité
- Connaître les techniques de questionnement et l'observation
- Savoir organiser et mener l'audit physique
- Identifier les qualités d'un auditeur
- Clôturer l'audit, identifier les écarts et communiquer avec le fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Les principes de base

- Rappel des concepts du management de la qualité
- Les différents types d'audit
- Panorama des normes de références et déclinaison en stratégie d'audit

Organisation et réalisation de l'audit

- Comment bien préparer son audit (documents, guide d'entretien)
- Préparer et valider son planning d'audit
- Les techniques de questionnement
- La réunion d'ouverture et clôture
- La formalisation du rapport et des écarts
- Mettre en œuvre un plan de progrès avec son fournisseur

Coaching post-formation

- Accompagnement sur une session d'audit physique
- Observation de sa posture et des techniques employées
- Debrief

QUALITE : AUDIT QUALITE SYSTÈME ET PROCESSUS

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Suivre et maitriser la qualité de vos fournisseurs

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Organiser et piloter un audit interne ou externe
- Maîtriser les outils associés

FORMATEURS

Lucile Brunet
Experte Qualité

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : ACHATS PROJETS

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Qualiticiens

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz, cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre :
  - Les rôles et responsabilités de l'acheteur projets
  - Les interactions avec les autres fonctions techniques
  - L'impact sur la montée en puissance de l'organisation achats et de sa maturité
- Savoir utiliser les outils fondamentaux de l'acheteur projets
- Savoir piloter un projet

CONTENU DE L'ATELIER

Définition de la fonction

- Ce qui est de l'achat projet, ce qui n'en est pas
- Place de la fonction dans le process achats cible
- Données d'entrée et de sortie
- Profil et compétences clés

Les interactions

- Entre les différents services de l'entreprise

Le pilotage d'un projet type

- Définition des objectifs et lancement du projet
- Chiffrage et priorités d'actions
- Remise en cause du besoin technique
- Collaboration avec les fournisseurs
- Pilotage et reporting

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation niveau 2
- Négocier avec le service achat
- Négocier à l'international

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Ecoute
- Préférences de communication
- Adaptabilité/flexibilité

FORMATEURS

Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : SEGMENTATION & STRATEGIE ACHATS

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Managers Achats

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz, cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Segmenter un marché
- Classifier les dépenses
- Connaître et utiliser les matrices stratégiques
- Etablir une stratégie segment

CONTENU DE L'ATELIER

Délimiter la Segmentation Achat

- Définition et principes

Classifier des familles d'achats (Analyse Quantitative)

- Pourquoi et comment classifier ?
- Le Pareto / classification ABC

Positionner un segment (analyse quantitative)

- Positionnement stratégique selon la matrice de Kraljic
- Les différents leviers achats
- Positionnement et vision du fournisseur

Créer la stratégie

- La définition de la stratégie segment
- Précision des risques et enjeux
- Plan d'actions associé à la stratégie segment

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Bonnes pratiques des contrats
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Ecoute
- Préférences de communication
- Adaptabilité/flexibilité

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : SOURCING & QUALIFICATIONS FOURNISSEURS

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Qualiticiens

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 6 à 8 personnes
- Apport théoriques, quiz, cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Savoir définir des critères de sélection
- Structurer sa démarche de Sourcing
- Savoir établir un dossier complet de consultation
- Structurer sa démarche de consultation
- Amener les fournisseurs à décomposer leurs offres
- Savoir mener une analyse des offres en TCO de façon objective
- Avoir les clés principales pour mener un Audit

CONTENU DE L'ATELIER

La préparation à la Consultation

- Facteurs macros externes (marchés, environnements) & internes (besoin, parties prenantes, stratégie d'entreprise)
- Les liens forts avec mes autres activités achats, la Politique Achats et la Stratégie Achats
- Activité de Sourcing et Définition des critères de sélection selon la méthode 5 axes avec le prescripteur et les parties prenantes

La Consultation

- Le dossier de consultation : les documents destinés au marché fournisseurs
- La démarche RFI, RFQ et les cas d'application
- La décomposition des coûts dans les offres de prix
- Le relationnel fournisseur

Sélection & Qualification fournisseurs

- Sélection du fournisseur : démarche & outil clé (grille d'analyse avec des critères pondérés)
- Qualification notamment des produits
- Audit fournisseur

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Bonnes pratiques des contrats
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Techniques de qualification de fournisseurs
- Maîtrise des outils associés

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : ANALYSE DES COÛTS VS ANALYSE DE LA VALEUR

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Concepteurs
- Qualiticiens

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices
- Evaluation par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Acquérir des savoirs et outils économiques utiles au quotidien
- Utiliser les bons outils d'analyse financière et d'analyse de coûts
- Utiliser ces outils comme aide à la décision
- Utiliser ces outils pour mieux négocier

CONTENU DE L'ATELIER

Rappel des bases économiques et financières, lien avec les achats

- Bilan / compte de résultat et impact de la performance achats
- Enjeux de la maîtrise des outils d'analyse financière et d'analyse des coûts
- Les 3 niveaux d'analyse utiles

Les outils

- Les indicateurs utiles et les modèles financiers à maîtriser
- Des modèles de décomposition des coûts
- Le modèle économique des fournisseurs, les informations clefs dans leurs données financières
- Le lien avec leurs offres : décryptage

Les Applications

- Le TCO
- Les outils d'aide à la décision
- L'utilisation de la décomposition du coût en négociation
- Le lien avec les stratégies d'entreprise

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Segmentation & stratégie achats sourcing & qualifications fournisseurs

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Outils et méthodes financières
- Interprétation des indicateurs financier

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Pascale DEROSNE
Experte Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : ACHATS RESPONSABLES

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Service support
- Responsable RSE

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz, cas pratiques, Best practices
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre les fondements de la RSE
- Concilier performances achats et enjeux RSE : les étapes de la mise en place d'une démarche d'achats responsables
- Savoir prioriser les enjeux d'achats responsables
- Favoriser le « Bon Sens » tout en ayant une vue globale des normes et des labels existants
- Maîtriser les principaux outils pour :
  - Intégrer les objectifs stratégiques de la Direction aux enjeux de la stratégie achats
  - Lancer la démarche dans votre entreprise auprès de vos parties prenantes internes et externes

CONTENU DE L'ATELIER

Contexte & enjeux

- Comprendre les principes directeurs du développement Durable : RSE, Economie circulaire, les 3P, 17 ODD, Achats Responsables et Eco-conception
- Intégration des critères RSE dans les choix fournisseurs
- Une démarche créatrice d'opportunité, génératrice de richesse pour la société

L'acheteur, leader de la démarche RSE

- Comment aider les achats à impulser la démarche avec les différentes parties prenantes de l'entreprise :
  - En interne : Direction, R&D, Qualité, HSE, RH, Finance, Supply Chain, Production, Commerce & Marketing…
  - En externe : Clients & utilisateur final, fournisseur & sous-traitants, transporteurs, ONG & institutions
- Définir les actions pour réduire son impact

Maturité & processus achats responsable

- Elaborer un plan d'action pour intégrer les critères environnementaux et sociaux à sa politique Achats
- Définition des indicateurs associés pour manager ses parties prenantes sur le long terme
- Evaluation &Amélioration continue

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Sourcing & qualifications
- Fournisseurs
- Segmentation& stratégie achats

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Sensibilisation à la RSE
- Force de proposition sur la RSE

FORMATEURS

Angèle GUITTON
Experte Achats

Lucile BRUNET
Experte Qualité

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

L'ESSENTIEL DES ACHATS : STAKEHOLDER MANAGEMENT – VENTE INTERNE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Managers Achats
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz,
- Best practices, mises en situation
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Rendre les apprenants conscients de la nécessité d'adapter leurs comportements et attitudes dans un contexte de vente
- Donner confiance et rendre les stagiaires plus à l'aise dans des situations de vente ou de revente interne
- Introduire des outils et réflexes pour fluidifier et engager une relation constructive interne
- Equilibrer les rapports de force en interne et engager une relation achats / direction métier

CONTENU DE L'ATELIER

Retour sur les basics de la vente et de la relation commerciale

- Construire la confiance
- Questionner / écouter : isoler (besoins) de l'irrationnel (envie)
- Postures de communication vendeur vs acheteur (empathie & courage)

Management de la relation client / fournisseur

- Les attentes de l'interne vis-à-vis de la direction des achats
- Défendre ses positions en tant que fournisseur interne

Proposition de valeur de la direction achats : Avantages et Bénéfices

- Quels services, quels bénéficiaires pour les utilisateurs

Assumer la proposition

- Annoncer un prix et le défendre (retour aux bénéfices et services)
- Traiter l'objection de valeur « c'est trop cher! »

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Techniques de ventes
- Négociation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Écoute
- Assertivité

FORMATEURS

Nicolas PARISOT
Expert Vente & Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE & AMELIORATION CONTINUE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Qualiticiens
- Concepteurs

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz
- Best practices, cas pratiques

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Améliorer l'efficacité industrielle : Analyser (Décomposer les coûts) et éradiquer les causes racines
- Appliquer les mesures en interne (production) ou en externe (sous-traitance et fournisseur) pour optimiser la performance industrielle de façon durable)
- Connaître et repartir avec la théorie, les outils et la méthodologie HUTISA

CONTENU DE L'ATELIER

Les systèmes de production

- Quel système pour quelle stratégie ?
- Impact sur les Achats et la Supply chain

Pilotage de la performance

- Comment mesurer les performances, analyser la non performance, et animer les indicateurs ?

Culture et l'amélioration

- Les outils de résolution de problème
- Impliquer pour Garantir le résultat

L'industrie 4.0

- Les enjeux de la digitalisation
- Bien cibler son besoin pour investir

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Supply Chain Management
- S&OP
- Lean

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Mesurer la performance de sa supply
- Intégrer une réflexion d'amélioration sur chacun des choix supply

FORMATEURS

Thomas ENGELHARD
Expert Industriel
Black Belt

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE : RELOCALISATION EN MODE COACHING

PUBLICS CONCERNÉS

- Dirigeants
- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- En mode coaching

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Réaliser un transfert sans rupture ni surstock
- Appliquer ce processus complet sur un cas pratique en mode coaching
- Appréhender la théorie et la méthodologie proposée
- Maîtriser les outils décisionnels proposés

CONTENU DE L'ATELIER

Analyse globale make or buy sur l'ensemble du produit

Analyse VA/VE

Optimisation design

Identification fournisseurs

Mise en place et déploiement d'un plan de transfert

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Make or Buy
- Eco² Design To Cost
- Sourcing & qualif de fournisseurs

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Cartographier un projet de relocalisation
- Prioriser les tâches liées au projet
- Choisir et renoncer

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Pascale ETIENNE
Experte Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE : DESIGN-TO-COST

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets, Service support
- Qualiticiens
- Logisticien

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7H / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz
- Best practices, cas pratiques
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Intégrer les notions de fonction de valeur
- Comprendre la valeur ajoutée de la méthodologie Design-to-Cost
- Préparer une démarche Design-to-Cost
- Animer un chantier d'amélioration pour atteindre des gains de -20 à -40% sur le coût de revient
- Accompagner la conduite du changement en interne
- Disposer des clés pour pérenniser cette démarche dans le processus Achats

CONTENU DE L'ATELIER

Quoi ?

- Design-to-Cost
- VA-VE
- Analyse fonctionnelle

Pourquoi ?

- Coût, fonction, objectif et analyse de la valeur
- Efficience du process Achats et gains potentiels

Pourquoi ?

- Les phrases clés d'une démarche Design-to Cost
- Les outils Achats à maîtriser pour déployer la démarche

Qui ?

- Le rôle de l'acheteur dans le Design-to-Cost
- Le pilotage de la démarche Design-to-Cost par l'acheteur

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Eco² Design to cost
- Make or Buy

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Piloter un projet de design industriel
- Conduite du changement
- Appréhender une nouvelle méthode

FORMATEURS

Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

Olivier RETAILLEAU
Expert Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE : ECO CONCEPTION – ECO² DESIGN-TO-COST

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Service Qualité, Conception, Production, Innovation, RSE
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz
- Best practices, cas pratiques

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Connaître les outils disponibles et la démarche pour développer l'éco-conception en entreprise
- Connaître les enjeux et fondamentaux de l'éco-conception et l'analyse de la valeur
- Expérimenter la méthodologie Eco² Design-to-cost sur un cas concret et repartir avec nos outils pour la mettre en œuvre sur un projet dans votre entreprise
- Mettre en lien la performance économique et environnementale à toutes les étapes du développement produit
- Innover autrement & de manière durable

CONTENU DE L'ATELIER

Ice Breaker

- Apprendre par l'expérience toutes les étapes de la démarche en 1 heure de jeu !

Application de la méthodologie Eco² Design-to-cost par un cas concret

- Scan du produit et définition du périmètre
- Croisement des 3 axes : coûts éco², benchmark et fonctions
- Outils 'aide à la décision
- Génération de propositions d'amélioration
- Evaluation des concepts et plans d'actions avec les coûts économiques & impacts environnementaux
- Convergence vers des concepts Eco² responsable

Prise de recul à chaque étape pour une bonne compréhension de la théorie & des outils

En partenariat avec le Pôle Eco-Conception

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Make or buy
- Design to cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Piloter un projet de design industriel
- Savoir concilier économie, industrie et développement durable

FORMATEURS

Angèle GUITTON
Experte Achats

Gonzalo HUAROC
Ingénieur Eco-Conception
Pôle Eco-Conception & Management du Cycle de Vie

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE : Mesurer & diminuer l'impact carbone aux achats

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets
- Acheteurs et managers achats

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- Présentiel / Distanciel
- 6 à 8 personnes
- Apport théorique, quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- xx
- xx

CONTENU DE L'ATELIER

xx

xx

xxx

- xx

En cours de développement

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Eco² Design to cost
- Sourcing & qualification fournisseurs

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Analyse d'une situation et capacité de recommandation
- Anticipation des risques

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Sénior

Pascale ETIENNE
Experte Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

PERFORMANCE INDUSTRIELLE : SECURISER VOS ACHATS EN PERIODE DE PENURIE (CRISE SEMI-CONDUCTEURS)

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Responsable Supply Chain & Approvisionnement
- Approvisionneurs
- Chefs de Projets & Resp
- Production

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Connaissances de base processus Achats directs de production

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Apports méthodologiques et données récentes marchés / coûts
- Utilisation de contenus numériques, d'exercices pratique et partage d'expérience
- Evaluation finale par un quiz

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Connaître les segmentations d'achat, les acteurs et les enjeux d'une famille d'achat complexe
- Achats électroniques en 2021, de quoi parle-t-on ? La chaîne de valeur « Produit » et différentes suggestions
- Comprendre les différents modèles d'achat par secteur industriel
- Cartographier les acteurs : fabricants, distributeurs ou sus-traitans électroniques
- Comprendre la crise des semi-conducteurs, ses conséquences et les bonnes pratiques Achats et Supply Chain pour y faire face

CONTENU DE L'ATELIER

Achats électroniques en 2021, de quoi parle-t-on ?

- La chaîne de valeur 'Produit' et différentes segmentations
- Différents modèles d'achat par secteur industriel
- Les acteurs : fabricants, distributeurs ou sous-traitants électroniques

La crise des semi-conducteurs

- Origines multiples et conséquences dans tous les secteurs
- Une crise mondiale partie pour durer
- Eléments de solution Achats et Supply-Chain à court, moyen et plus long terme

Actions immédiates (Gestion de crise)

- Processus SRM, avec matrices RACI : Qualification Fournisseurs, Processus et Composants (dual sourcing)

Leviers d'Achats (internes et externes) avec effets à 12 mois

- Arborescence des contributeurs au TCO d'un produit E&E
- Analyse du TCO de la solution achetée
- Optimisation des coûts et gestion des risques
- Adaptation du modèle suivant cycle de vie des produits

Révision nécessaire des modèles classiques de Supply Chain

- Revue du panel fournisseurs et du spend
- Définition objectifs CT et plan d'action avec priorités
- Outils et techniques Achats et Supply Chain spécifiques
- Utilisation Matrice de gouvernance RACI (exemple outil SRM)

Réduire la dépendance (anticiper les prochaines crises)

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Achats composants électroniques et sous-traitance
- Processus supplier Relashionship Mgt
- Négocier à l'international

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Dealing with Ambiguity & Problem Solving
- Planning and Managing Through Systems
- Negotiating and Customer Focus

FORMATEURS

Nicolas SCHORDERET
Expert Achats Senior

Nicolas PARISOT
Expert Vente &Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

ACHATS MÉTIERS : ACHAT D'ELECTRICITE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, qui
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre :
  - Le fonctionnement du marché de l'électricité
  - Connaître la structure de coûts
  - Les rôles et responsabilités de l'acheteur énergie
- Savoir préparer et gérer un appel d'offres
- Connaître les bonnes pratiques

CONTENU DIGITAL

Le marché de l'électricité en France

- Découvrez le fonctionnement du marché, le type d'offres, la structure de coûts, les énergies vertes (+ comparatifs avec les marchés étrangers)
- Les questions à se poser

Les achats d'électricité en France

- Tout ce qu'il faut savoir sur les achats d'électricité de la préparation de l'appel d'offres à l'exécution du contrat

CONTENU DE L'ATELIER

Les bonnes pratiques

- Comment optimiser et améliorer la performance énergétique ?

Lexique

- Maîtriser le vocabulaire pour devenir un expert et gagner en crédibilité

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1, 2 et 3

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Connaissances marché
Connaissances métiers
Management de la catégorie

FORMATEURS

Jeremy JOLY
Expert Achats Senior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

ACHATS MÉTIERS : ACHAT IT & TELECOM

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre :
  - Achats IT hardware / Software, le modèle des éditeurs SaaS
  - Les enjeux & spécificités des achats télécom
  - Le marché, ses évolutions et enjeux associés
- Savoir préparer et gérer un appel d'offres
- Connaître les bonnes pratiques et définir la bonne stratégie de management de la catégorie

CONTENU DE L'ATELIER

Les Achats IT

- Le marché
- Segmentation de la famille d'achat IT
- Modèles économiques associés aux différentes offres
- Enjeux du secteur

Achats Telecom (fixe & Mobile)

- Le marché
- Les types d'infrastructure réseaux
- Les acteurs et les implantations géographiques
- Les caractéristiques des Telecom
- Structure de coût
- Les vecteurs de croissance des opérateurs
- Rappel du processus achat et particularité Telecom
- Rôle et responsabilité
- Les bonnes pratiques contractuelles

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Achats Software
- Achats P2i (prestations intellectuelles)

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Ronald COLAS
Expert Achats IT

Vanessa TAN
Experte Achats IT

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

ACHATS MÉTIERS : ACHATS SOFTWARE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre :
  - Les achats Software, le modèle des éditeurs SaaS
  - Les enjeux &spécificités des achats software
  - Le marché, ses évolutions et enjeux associés
- Savoir préparer et gérer un appel d'offres
- Connaître les bonnes pratiques et définir la bonne stratégie de management de la catégorie

CONTENU DE L'ATELIER

Les Achats IT

- Le marché, segmentation de la famille d'achat IT
- Modèles économiques associés aux différentes offres
- Enjeux du secteur et de la catégorie

Le Software

- Le marché, les acteurs & les nouvelles tendances
- Les caractéristiques du Software
- Cloud computing
- Prestations de développement & services associés
- Les cycles de développements
- La maintenance
- Cost breakdown
- Les vecteurs de croissance des éditeurs
- Rappel du processus achat et particularité Software

Les bonnes pratiques

- Le Rôle et responsabilité
- Les bonnes pratiques contractuelles (SLA)
- Management des clients internes et des fournisseurs

FORMATIONS ASSOCIÉES

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Ronald COLAS
Expert Achats IT

Vanessa TAN
Experte Achats IT

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

ACHATS MÉTIERS : ACHATS PRESTATIONS INTELLECTUELLES – P2i

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre :
  - Les achats de prestations intellectuelles et maîtriser les spécificités
  - Le marché, ses évolutions et enjeux associés
- Savoir préparer et gérer un appel d'offres
- Connaître les bonnes pratiques et définir la bonne stratégie de management de la catégorie

CONTENU DE L'ATELIER

Approche de la catégorie

- Le marché
- Les acteurs
- Typologies de prestations
- Modèles de coûts et impact besoin
- Cartographie des modèles

Le Software

- Le Décomposition des coûts
- Leviers de négociation
- Enjeux contractuels
- Risques contractuels

Position de l'acheteur

- Indice Syntec
- Rappel du processus achat et particularités PI
- Rôle et responsabilité
- Lexique

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Achats IT/Télécom
- Achats Software

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Maitrise du métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Rahima OUBNIHY
Expert Achats IT

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

ACHATS MÉTIERS : CONSTRUCTION

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsables Achats & Acheteurs
- Chefs de Projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Comprendre
  - Le cycle de vie d'un chantier
  - Le rôle et responsabilités des différents acteurs
- Connaître les spécificités de l'achat dans a construction
- Connaître les bonnes pratiques et définir la bonne stratégie de management de la catégorie

CONTENU DE L'ATELIER

Les étapes

- Le De l'expression de besoin à l'exploitation
- Identification des acteurs clés à chacune des étapes

Les Maîtrises d'Ouvrages

- Le Foncières
- Bailleurs sociaux
- Promoteurs
- Clients institutionnels

Entreprises Générales & Corps d'Etats

- Entreprises Générales
- Bureaux d'Etudes, bureaux de contrôle et OPC
- Gros Œuvre et Clos couvert
- Corps d'Etats Architecturaux, Techniques et Amex

Points d'attention

- Entreprises Générales
- Bureaux d'Etudes, bureaux de contrôle et OPC
- Gros Œuvre et Clos couvert
- Corps d'Etats Architecturaux, Techniques et Amex

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1,2 et 3
- Eco² Design to Cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Maitrise du métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISES TECHNIQUES : ELECTRONIQUE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Expliquer la chaine de valeur complète d'une carte électronique
- Connaître les différentes familles de composants
- Comprendre l'impact des choix techniques sur le processus d'assemblage
- Appréhender la dimension mondiale du marché et positionner ses besoins sur ce marché
- Connaître les leviers d'optimisation du coût et être force de proposition

CONTENU DE L'ATELIER

Le marché de l'électronique

- Fabricants, distributeurs, EMS :
- Que font-ils ? Qui sont-ils ?
- Les principales familles de composants

Conception

- Composants, routage, intégration : des choix décisifs
- Etre force de proposition : quelques exemples
- Manager l'innovation dans un monde en perpétuelle (r)évolution

Processus de fabrication & chaine de valeur

- Le circuit imprimé
- Les interfaces homme-machine
- La connectique
- Les processus d'assemblage d'une carte électronique

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1,2 et 3
- Eco² Design to Cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Maîtriser la chaine de valeur
- Management de la catégorie

FORMATEURS

François-Xavier CHAUVEAU
Expert Achats Senior

Marion DEROSNE
Experte Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISES TECHNIQUES : ELECTRONIQUE POUR LES EMS

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Connaissances de base des processus industriels

FORMAT

- Durée : 2 journées de 7h / présentiel ou 4 classes virtuelles de 2h30
- Apports méthodologiques et données récentes marché / coûts
- Utilisation de contenus numériques, d'études de cas et partage d'expériences

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Connaître les segmentations d'achat, les acteurs et les enjeux du portefeuille E&E (Mécatronique)
- Comprendre les tendances du marché et les risques associés
- Cartographier les besoins par catégorie d'achat et identifier les leviers d'action (approche TCO)
- Être capable de construire les stratégies et plans d'actions pour un sourcing local, régional ou global
- Comprendre les enjeux et le rôle des Achats dans les processus de Sous-traitance ou Externalisation vers les sociétés EMS ou CMS ('Make or Buy')

CONTENU DE L'ATELIER

Segmentation du marché « Electronique »

- La chaîne de valeur 'Produit' et différentes segmentations
- Différents modèles d'achat par secteur industriel
- Les acteurs de la sous-traitance électronique dont la distribution

Marketing et stratégies d'achat par segment

- Catégorisation 'Kraljic' et stratégies associées
- Leviers de négociation (internes/externes) pour sécuriser vos appros au meilleur coût
- Importance du Design to Cost et de l'analyse fonctionnelle
- Sous-traitance, Co-traitance, Externalisation, secteur E&E

L'introduction de nouveaux fournisseurs électroniques

- Processus SRM, avec matrices RACI : Qualification Fournisseurs, Processus et Composants (dual sourcing)

L'approche « Coûts Complets », utilisation des leviers d'achat

- Arborescence des contributeurs au TCO d'un produit E&E
- Analyse du TCO de la solution achetée
- Optimisation des coûts et gestion des risques
- Adaptation du modèle suivant cycle de vie des produits

Application pratique sur une famille d'achat (étude interactive d'un cas client)

- Revue du panel fournisseurs et de la dépense
- Définition objectifs CT et plan d'action avec priorités
- Outils et techniques Achats et Supply Chain spécifiques
- Utilisation Matrice de gouvernance RACI

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Sécuriser vos achats électroniques en période de pénurie
- Négocier 2 et 3

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Agilité stratégique
- Connaissance de la catégorie
- Maitrise des leviers de négociation

FORMATEURS

François-Xavier CHAUVEAU
Expert Achats Senior

Marion DEROSNE
Experte Achats

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISE TECHNIQUE : FONDERIE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée de 7h / ou 3 classes virtuelles de 2h30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Expliquer la chaine de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur des coûts et valeurs (process, machine, programmation…)
- Les Connaître les différentes matières et les caractéristiques mécaniques
- Comprendre les problématiques liées au marché
- Connaître comment adresser la bonne pièce au bon fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Processus de Fabrication

- De la Bauxite ou le fer à la pièce de fonderie
- Différentes philosophies de production
- Importance de l'outillage : Moulage, découpe, finition
- Usinage,… Un process instable par nature

Conception

- Le choix des matières, comparaison des différentes matières
- Tolérances, Cp, CpK, impact sur les tolérances
- Règles métier

Chaine de Valeur

- Différentes philosophies : LCC / automatisation
- Décomposition de coût : exemples de pièces
- Les leviers de réduction de coût

Qualité

- Revue des différents problèmes et de leur criticité, de leurs causes
- Inconvénients / avantages processus LCC et HCC

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1,2 et 3
- Eco² Design to Cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Sylvain FAURE
Expert Achats Senior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISE TECHNIQUE : USINAGE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Expliquer la chaine de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur des coûts et valeurs (process, machine, programmation…)
- Connaître les différentes matières et les caractéristiques mécaniques
- Comprendre les problématiques liées au marché
- Connaître comment adresser la bonne pièce au bon fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Usinage : Définition & Besoin

- Les grands principes : tour / fraise
- Le traditionnel et le numérique
- Les machines de grandes dimensions

Lire un plan

- Les matières, les tolérances, les états de surface…

Chaine de Valeur

- Du plan à la fabrication : le lien entre plan et machines
- Les opérations de contrôle
- Le marché français

Cas pratique

- 5 plans, 3 fournisseurs. Comment adresser ?
- Visite fournisseur : comment les mener & quelles informations en retirer ?

FORMATIONS ASSOCIÉES

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Antoine PINEAU
Chef de Projets

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISE TECHNIQUE : TÔLERIE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Expliquer la chaine de valeur complète
- Connaître les ordres de grandeur des coûts et valeurs (ratio part matière / part VA, cadence, temps de cycle, outillages, sourcing, mise en bande…)
- Exploiter les leviers Achats
- Connaître les différentes matières et les caractéristiques techniques (procédés, tolérances, capacités, limites de faisabilité, plans de contrôle,…)
- Comprendre les problématiques liées au marché
- Connaître comment adresser la bonne pièce au bon fournisseur

CONTENU DE L'ATELIER

Procédés de Fabrication

- Les processus liés à la tôlerie
- Les processus liés à l'emboutissage
- Impact de la matière, de l'outillage et de la presse
- Des processus très répandus et concurrentiels

Conception

- Le choix de la matière, l'offre marché
- Les caractéristiques techniques
- La définition technique du produit fini (tolérances, capabilités, design)
- Règles métier et exemples de mise en plan

Chaine de Valeur

- Impact des processus et du sourcing géographique
- Décomposition et facteurs de coûts : exemples de pièces concrètes
- Les leviers de réduction de coûts

Qualité

- Evaluation des risques et sélection du fournisseur
- Plan de contrôle et audit fournisseur

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1,2 et 3
- Eco² Design to Cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management des leviers de la catégorie

FORMATEURS

Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

EXPERTISE TECHNIQUE : PLASTURGIE

PUBLICS CONCERNÉS

- Responsable Achats & Acheteurs
- Qualiticiens
- Concepteurs
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

- Aucun

FORMAT

- Durée : 1 journée 7h / ou
- 3 classes virtuelles de 2H30
- 6 à 8 personnes
- Intra et inter entreprise
- Apport théorique, quiz
- Cas pratiques, Best practices

Budget

A partir de 1,950€ht/jour

OBJECTIFS

- Acquérir une culture technico-économique du marché de la plasturgie
- Connaître les ordres de grandeur de coûts et valeurs (investissements, part matière, temps de cycle…)
- Avoir une vision critique et être force de proposition auprès des prescripteurs
- Passer d'une technologie à une autre
- Appréhender les axes sur lesquels travailler

CONTENU DE L'ATELIER

Les matériaux plastiques : aspects techniques

- Introduction aux matériaux plastiques
- Les différentes matières, choix
- Les différents processus de mise en œuvre
- Aide à la pré-sélection

Conception

- Concevoir en fonction des processus
- Règles métier

Chaine de Valeur

- Décomposition de coût : exemples de pièces
- Les leviers de réduction de coût

Le marché : aspects économiques

- Le marché français mondial
- Variabilité de l'impact main d'œuvre, la stratégie LCC

FORMATIONS ASSOCIÉES

- Négociation 1,2 et 3
- Eco² Design to Cost

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaissances marché
- Connaissances métiers
- Management de la catégorie

FORMATEURS

Antoine PINEAU
Expert Technique

Bruno FAVREAU
Expert Achats Sénior

LANGUES PROPOSÉES

PeersGroup – Tous droits réservés

Conditions générales de vente

1. PRESENTATION

PEERSGROUP est un cabinet de conseil et de formation dont le siège est établi au 14 – 16 Boulevard Poissonnière – 75009 – PARIS (France). PEERSGROUP propose des formations professionnelles continues.

2. OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

A la suite d'une commande de formation, le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

3. ETUDE ET CONSEIL OPERATIONNEL

Toute prestation d'étude et de conseil opérationnel fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par PEERSGROUP.
Pour la réalisation des missions d'études et de conseil opérationnel, PEERSGROUP facture le temps des consultants consacré à la mission, soit en fonction d'un prix par jour d'intervention, soit au forfait. Les frais techniques et logistiques liés à l'exécution de la mission sont à la charge du Client et ne sont en aucun cas inclus dans les honoraires.

4. FORMATIONS EN PRESENTIEL
4.1 Formations interentreprises

4.1.1 Descriptif

Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises, disponible au catalogue PEERSGROUP et exécutées dans les locaux PEERSGROUP, du Client ou dans des locaux mis à disposition par PEERSGROUP.

4.1.2 Remplacement d'un participant

PEERSGROUP offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, sans frais additionnels.

4.1.3 Insuffisance du nombre de participants à une session

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, PEERSGROUP se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

4.2 Formations intra-entreprise

4.2.1 Descriptif

Les dispositions du présent article concernent des formations intra-entreprise développées sur mesure et exécutées dans les locaux de PEERSGROUP, du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client.

4.3 Conditions financières

Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant , sans escompte à l'ordre de PEERSGROUP.
Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur.
Les repas ne sont pas compris dans les prix de la formation, ils sont optionnels et sont directement facturés au Client qui se charge, le cas échéant, d'en obtenir le remboursement auprès de son OPCA.

5. FORMATION E-LEARNING
5.1 Descriptif

Le E-learning consiste en la dispensation de formations ouverte et à distance par l'utilisation de modules de formation dans un espace électronique sécurisé.

Dans le cadre du E-learning, PEERSGROUP consent au client :

- L'ouverture de clés d'accès au service de la plateforme, au profit de l'utilisateur final (l'Utilisateur), défini comme toute personne physique titulaire d'un compte d'ouverture de session utilisateur lui permettant d'accéder au(x) module(s)
- Pendant une période définie dans le devis à compter de l'accusé de réception de l'e-mail de confirmation d'accès adressé par SELLINGPERRS, période à l'issue de laquelle l'accès sera désactivé ;
- Le droit d'accéder au(x) module(s) objet de la sélection opérée par le Client
- La mise à disposition au profit du Client d'un compte-rendu permettant d'assurer une traçabilité complète de la formation (« reporting »)

5.2 Test préalable et prérequis techniques

Le cas échéant, un test préalable sera effectué avant la signature du bon de commande entre PEERSGROUP et un représentant habilité du Client qui s'assurera de la comptabilité permanente de son environnement technique, quelles que soient les évolutions que celui-ci pourrait connaître, il ne pourra pas se prévaloir, ultérieurement au test préalable, d'une incompatibilité ou d'un défaut d'accès au(x) module(s).

5.3 Accès au(x) module(s)

A réception du bon de commande signé, PEERSGROUP transmet à l'adresse électronique de l'utilisateur un identifiant (« LOGIN ») correspondant à son adresse e-mail professionnelle. Charge à l'utilisateur de définir un mot de passe à sa première connexion. L'association (« LOGIN ») et mot de passe lui offrira un droit d'accès au(x) module(s) objet de la sélection du Client.

Sauf dispositions contraires, une facture est établie et adressée au Client dès la création par PEERSGROUP des codes d'accès permettant l'accès au(x) modules.

5.4 Périmètre des Utilisateurs

Sauf conditions particulières expressément acceptées par PEERSGROUP visant notamment le cas de sociétés affiliées au sein d'un groupe de sociétés, les droits d'utilisation du ou des module(s) sont concédés au seul Client signataire du bon de commande.

5.5 Droit d'usage personnel

L'identifiant et le mot de passe, livrés par voie électronique à l'Utilisateur, sont des informations sensibles, strictement personnelles et confidentielles, placées sous la responsabilité exclusive du Client. A ce titre, ils ne peuvent être cédés, revendus ni partagés.
Le Client se porte garant auprès de PEERSGROUP de l'exécution de cette clause par tout Utilisateur et répondra de toute utilisation frauduleuse ou abusive des codes d'accès. Le Client informera sans délai PEERSGROUP de la perte ou du vol des clés d'accès.
En cas de violation de la clause d'inaliénabilité ou de partage constatés des clés d'accès, PEERSGROUP se réserve le droit de suspendre le service, sans indemnité, préavis, ni information préalable.

5.6 Caractéristique du ou des module(s) de formation en ligne

Sauf conditions particulières expresses, chaque module de formation est disponible en diverses langues dont le détail figure dans le catalogue E-learning publié par PEERSGROUP et fait l'objet d'une fiche descriptive disponible dans le Catalogue.
La durée de formations est donnée à titre indicatif.
PEERSGROUP se réserve la faculté de modifier le(s) module(s) de formation proposée sur sa plateforme, tant dans leur organisation générale, que dans leur nature et leur contenu sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.
PEERSGROUP pourra fournir, à la demande du Client, tout justificatif informatique retraçant l'inscription et le suivi de la formation à distance effectuée.

5.7 Garanties de PEERSGROUP

PEERSGROUP s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accès à la plateforme, 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, pendant la durée des droits d'utilisation du ou des module(s), sauf panne éventuelle ou contraintes techniques liées aux spécificités du réseau Internet.

Le Client s'engage à informer PEERSGROUP dans un délai de 24 heures à compter de la découverte d'un dysfonctionnement technique.
PEERSGROUP fera ses meilleurs efforts pour que la plateforme fonctionne de manière fiable et continue. Toutefois, le Client reconnait que nul ne peut garantir le bon fonctionnement du réseau internet.
Dans l'hypothèse d'une interruption de service par PEERSGROUP liée à une intervention de maintenance corrective, PEERSGROUP mettra tout en œuvre pour remédier au dysfonctionnement dans un délai de 24 heures ouvrées. Passé ce délai, PEERSGROUP prolongera l'accès du ou des module(s) au profit des Utilisateurs pour une période correspondant à celle de l'indisponibilité.

En cas de maintenance évolutive de la plateforme, PEERSGROUP pourra également interrompre temporairement l'accès. PEERSGROUP s'efforcera alors de limiter le temps d'interruption du service et s'efforcera d'en avertir préalablement le Client. Ce dernier s'engage à ne pas réclamer d'indemnités ni de dommages et intérêts à PEERSGROUP.
PEERSGROUP prolongera l'accès du ou des module(s) au profit des Utilisateurs pour une période correspondant à celle de l'indisponibilité.

5.8 Non- conformité ou anomalies constatées par le Client sur les modules(s)

Par « non-conformité » on entend le défaut de concordance entre le ou les module(s) livré(s) et le bon de commande signé par le Client.
Par « anomalie » on entend toute panne, incident, blocage, dégradation des performances, non-respect des fonctionnalités, empêchant l'utilisation normale de tout ou partie du ou des module(s).
Toute réclamation portant sur une non-conformité ou une anomalie du ou des module(s) livré(s) doit être formulée par écrit dans les 8 (huit) jours suivant la livraison des clés d'accès au(x) module(s). Il appartiendra au Client de fournir toute justification quant à la réalité des anomalies ou non-conformités constatées. Seule PEERSGROUP peut intervenir sur le(s) module(s). Le Client s'abstiendra d'intervenir lui-même ou de faire intervenir un tiers à cette fin.
Toutefois, la garantie n'est pas applicable si l'anomalie trouve son origine dans les cas suivants, sans que cette liste soit exhaustive.

- Les anomalies constatées relèvent de programmes non fournis par PEERSGROUP
- Les pré- requis techniques ont été modifiés sans l'accord préalable de PEERSGROUP
- Les anomalies sont liées à de mauvaises manipulations

5.9 Cookies

Le Client informera chaque Utilisateur qu'un cookie, qui s'entend d'un bloc de données permettant à PEERSGROUP d'identifier l'Utilisateur et servant à enregistrer des informations indispensables à sa navigation sur la plateforme, peut s'installer automatiquement sur son logiciel de navigation. Le paramétrage du logiciel de navigation permet d'informer de la présence du cookie et éventuellement de la refuser. Le cookie installé ne contient que l'identifiant de l'Utilisateur et ne permet pas aux sites tiers d'identifier celui-ci. Le Client informera néanmoins l'Utilisateur qu'il est préférable de cocher l'option déconnexion à chaque fermeture de la session utilisateur.

6. DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS

6.1 Documents contractuels

Pour chaque action de formation un devis est établi selon les articles L.6353-1 et L.6353-2 du Code du travail est adressée en deux exemplaires dont un est à retourner par le Client revêtu du cachet de l'entreprise. Le client engage PEERSGROUP lui en retournant dans les plus brefs délais un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une inscription est définitivement validée lorsque le présent document est signé.
A l'issue de cette formation une attestation de présence ou un certificat de réalisation peut être fournie sur demande du Client.

6.2 Règlement par un Opérateur de compétences (OPCA)

En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA et de s'assurer de l'acceptation de sa demande.

L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à PEERSGROUP. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par PEERSGROUP au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à PEERSGROUP au premier jour de la formation, PEERSGROUP se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par PEERSGROUP est effectué sur demande écrite du Client accompagné

PeersGroup – Tous droits réservés

Conditions générales de vente

7. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE DE SERVICES PEERSGROUP

7.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition et les prix indiqués par PEERSGROUP sont valables un (1) mois à compter de l'envoi du bon de commande.
L'offre de services est réputée acceptée dès la réception par PEERSGROUP d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai d'un (1) mois à compter de l'émission dudit bon de commande.
La signature du bon de commande et/ou l'accord sur proposition implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions, lesquelles pourront être modifiées par PEERSGROUP à tout moment, sans préavis, et sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.

7.2 Prix – Facturation – Règlement

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en totalité. Sauf mention contraire, ils comprennent les frais de déplacement et de bouche du formateur.
Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de la société PEERSGROUP à réception de facture.

7.3 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes :

- Le paiement comptant doit être effectué par le Client, au plus tard dans un délai de 30 (trente) jours à compter de la date de la facture ;
- Le règlement est accepté par règlement domicilié automatique (prélèvement), chèque, virement bancaire ou postal
- Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiquée sur la facture.

7.4 Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L.441-6 du code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros.
Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

7.5 Refus de commande

Dans le cas où le Client s'inscrirait à une formation PEERSGROUP, sans avoir procédé au paiement des formations précédentes, PEERSGROUP pourra refuser d'honorer la commande et lui refuser sa participation à la formation, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

7.6 Conditions d'annulation ou report des formations à l'initiative du Client

Les dates de formation sont fixées d'un commun accord entre PEERSGROUP et le Client et sont bloquées de façon ferme.
En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation planifiée en commun, des indemnités compensatrices sont dues dans les conditions suivantes :

- Report ou annulation communiqué au moins 30 jours ouvrés avant la session : aucune indemnité
- Report ou annulation communiqué moins de 30 jours ouvrés et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30% des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client
- Report ou annulation communiqué moins de 15 jours ouvrés et au moins 2 jours ouvrés avant la session: 70% des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client
- Report ou annulation communiqué moins de 48h avant la session : 100% des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client

7.7 Renonciation

Le fait, pour PEERSGROUP de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

7.8 Obligation de non-sollicitation de personnel

Le Client s'engage à ne pas débaucher ou embaucher le personnel de PEERSGROUP ayant participé à l'exécution du contrat, pendant toute la durée de celui-ci et pendant les deux années civiles qui suivront la cessation des relations contractuelles. En cas de non-respect de la présente obligation, le Client devra verser à PEERSGROUP à titre de clause pénale une indemnité égale à douze fois le dernier salaire, charges patronales en sus, du salarié indûment débauché.

7.9 Limitations de responsabilité de PEERSGROUP

La responsabilité de PEERSGROUP ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des module(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à PEERSGROUP.
Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de PEERSGROUP est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client.
La responsabilité de PEERSGROUP est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.
En aucun cas, la responsabilité de PEERSGROUP ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

8. Force majeure

PEERSGROUP ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un évènement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive: la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à PEERSGROUP, les pandémies, les épidémies, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de PEERSGROUP.

9. Propriété intellectuelle

A l'exception des formations réalisées sur mesure pour le Client, PEERSGROUP est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. A cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale,...) utilisés par PEERSGROUP pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de PEERSGROUP.

A ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accords exprès de PEERSGROUP. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L.122-4 et L.335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus autorisée.

Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations sont strictement interdites.

En tout état de cause, PEERSGROUP demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

10. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par PEERSGROUP au client.
PEERSGROUP s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses société affiliées, partenaires ou fournisseurs, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les Utilisateurs.

11. Communication

Le Client accepte d'être cité par PEERSGROUP comme client de ses offres de services, aux frais de PEERSGROUP. Sous réserve du respect des dispositions de l'article 7.5, PEERSGROUP peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

12. Protection des données à caractère personnel de l'apprenant

Les données personnelles des apprenants sont utilisées dans le cadre strict de l'inscription, de l'exécution et du suivi de sa formation par les équipes PEERSGROUP. Ces données sont nécessaires à l'exécution de la formation en application de l'article L.6353-9 du Code du travail et des équipes PEERSGROUP associée.
Elles sont conservées pour la durée légale de prescription des contrôles administratif et financier applicables aux actions de formation. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, l'apprenant bénéficie d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi qu'un droit d'opposition et de portabilité de ses données si cela est applicable, qui peut être exercé en s'adressant à PEERSGROUP, 14 – 16 Boulevard Poissonnière – 75009 – PARIS.

L'apprenant bénéficie également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si nécessaire.

13. Droit applicable – Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français.
La loi française applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre PEERSGROUP et ses Clients.
en cas de litige survenant entre le client et PEERSGROUP a l'occasion de l'éxécution du contrat, il sera recherché une solution a l'amiable et, a défaut, le règlement sera du ressort du tribunal de commerce de Paris quelque soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

14. Election de domicile

L'élection de domicile est faite par PEERSGROUP à son siège social au 14 – 16 Boulevard Poissonnière – 75009 – PARIS

PeersGroup – Tous droits réservés

Peers Group