

JVFAI

# ACHAT INNOVANT

# 04

## → Contexte

Les acheteurs doivent changer de posture et sourcer les startups avec lesquelles collaborer. Ces jeunes et petites structures innovantes souvent mono-produit évoluent rapidement, il faut donc changer les pratiques d'achat et bien comprendre le fonctionnement d'une startup. Les clichés et idées reçues n'empêcheront plus une collaboration en harmonie.

## 🎯 Objectifs Pédagogiques

Dans un contexte fort d'innovation partenariale, l'objectif de cette formation est de donner les clés de la culture startup afin de permettre aux acheteurs de pouvoir identifier puis contractualiser avec une startup de façon efficace et en toute autonomie.



## Moyens Pédagogiques

Un exposé théorique illustré et ponctué de 2 ateliers pratiques «Étude de cas - Startup».

## PROGRAMME

- > Qu'est-ce qu'une startup ?
- > La gestion du risque
- > L'écosystème
- > Le financement
- > Les clichés
- > Le référencement
- > Les modes de collaboration
- > La contractualisation



## THÈME MANAGEMENT DE L'INNOVATION

🕒 1 jour (7H)

€ 2200€ HT  
INTRA

👤 12 Personnes  
Service achat

Formateur  
**Bastien Ingweiler**  
« Fini les cost  
killers, sourcez les  
startups ! »