



Février 2014

Formation par internet, réalité ou miroir aux alouettes ?

S'il existe des évidences c'est qu'internet est devenu un outil supplémentaire indispensable pour l'acheteur d'aujourd'hui.

Les applications sont nombreuses, de la possibilité de créer un vrai réseau, de faciliter l'accès aux outils existants, de mieux connaître les filières des métiers fournisseurs amont, et bien d'autres données. La gratuité de l'accès devient bien sûr un critère économique.

Néanmoins sa bonne utilisation est une vraie problématique, le retour de productivité du temps passé sur internet est il opérationnel pour les entreprises ?

Nous pouvons au regard de ce que l'on constate sur le terrain penser que la réalité est toute autre, Internet étant un outil « médiatique » il devient accessible à tous par un simple clic générant ainsi profusion d'informations dont les origines sont peu maîtrisées et dont la valeur doit être contrôlée. La formation via internet suivra t elle le même chemin ?

Au regard des expériences connues sur la toile deux constats sont à prendre en compte :

En premier lieu la liberté d'accès au savoir est indispensable et c'est la raison pour laquelle nous ne devons pas être contre cette évolution. Mais le contenu des formations aura-t-il valeur au regard des années de mise en œuvre d'une pédagogie de formation exercée par des professionnels encadrés par des contrôles voir des reconnaissances de niveau avec de multiples contraintes ? La formation ne peut concrètement donner des résultats que si elle se confronte à la réalité du terrain.

En second lieu il faut connaître l'objectif final : former les acheteurs et les rendre « pilote » des actions internes et externes de réduction des coûts (coût total) et d'amélioration de la qualité. Pour accomplir cette mission, il est nécessaire d'avoir la capacité de transmettre le savoir afin qu'il devienne opérationnel ce qui est une autre exigence.

Les cabinets de formation et de conseil sont souvent confrontés au manque d'outils ou de moyens des entreprises (parfois de volonté) pour s'assurer du résultat opérationnel sur le terrain des marges de progrès des personnes ayant participé aux formations.

Internet répond à l'attente de procurer et mettre à disposition ce que l'on appelle la théorie mais qu'en sera-t-il de la pratique ? De fait, les multiples revues ou livres professionnels existants traitent déjà de tous ces sujets et apportent les réponses, internet ne sera qu'une source supplémentaire pour obtenir des réponses.

Mais nous devons prendre du recul pour mesurer également les risques. De part et d'autres des intérêts économiques sont perçus et vont donc accélérer le processus. A nous de ne pas oublier que la maturité de la fonction achats s'opère également par la marge de progrès opérationnelle sur le terrain des process et bonne utilisation des outils et que dans une logique de « parrainage » nous devons apporter notre aide et notre expertise à la bonne utilisation d'internet.

Méfions nous, ce qui est « écrit » n'est pas toujours la vérité !

EPA Rhône Alpes

Vous souhaitez réagir à cet article n'hésitez pas contact@achep-conseil.fr

Ou consultez notre site : www.achep-conseil.fr

Pour plus d'informations :

Achep Conseil : l'expertise au service des Achats
7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon
06 79 20 61 52

