



# LES METHODES ET OUTILS D'UN VRAI PROFESSIONNEL DES ACHATS

▪ 15 AU 19 NOVEMBRE 2021 EN HYBRIDE (PRESENTIEL & EN LIGNE)

▪ ONOMO HOTEL ABIDJAN (RCI)

▪ **Session animée par M. Louis LANGUENOU (France)**

25 années en tant que Directeur des Achats de grandes entreprises internationales en Italie, USA, République Tchèque et Inde (industries automobile et aéronautique). 15 années en tant que Consultant en organisation des achats & approvisionnements et formateur en entreprises européennes et africaines et également en écoles supérieures spécialisées en Master 2 Achats Supply Chain.

## JOURNEE 1 : 8h – 16h (avec 2h de pauses)

- Accueil et mot de bienvenue de BASS CONSULTING
- Questions Pratiques et logistiques
- Session d'introduction au séminaire de formation : présentation des formateurs et des participants, présentation commentée du planning, identification des attentes particulières des participants, discussions et validation du planning du séminaire de formation.

1. LA FONCTION ACHATS
  - 1.1 L'importance économique des achats
  - 1.2 La place des achats
  - 1.3 L'intérêt stratégique des achats
  - 1.4 Les achats et les approvisionnements

## JOURNEE 2 : 8h – 16h (avec 2h de pauses)

2. LA CONNAISSANCE DU BESOIN
  - 2.1 Typologie des besoins
  - 2.2 La segmentation
  - 2.3 Les prévisions et la planification des besoins
  - 2.4 Les cahiers des charges
  - 2.5 L'analyse ABC
3. LA CONNAISSANCE DES MARCHES

4. LA PRESELECTION FOURNISSEURS
  - 4.1 Le questionnaire d'évaluation
  - 4.3 Le tableau de présélection

## JOURNEE 3 : 8h – 16h (avec 2h de pauses)

5. L'APPEL D'OFFRE ET LA CONSULTATION
  - 5.1 La provocation des offres
6. LA SELECTION DU OU DES FOURNISSEURS
  - 6.2 L'analyse de l'offre
  - 6.3 Les prix et les coûts
  - 6.4 Le choix de l'offre la plus avantageuse
  - 6.5 Actualisation ou révision des prix

7. LA NEGOCIATION
  - 7.1 La fixation des objectifs
  - 7.2 La préparation de la négociation
  - 7.3 L'entretien de négociation

## JOURNEE 4 : 8h – 16h (avec 2h de pauses)

8. L'APPROCHE JURIDIQUE
  - 8.1 Les différents contrats
  - 8.2 La forme du contrat
  - 8.3 Le suivi du contrat
  - 8.4 L'exécution du contrat
  - 8.5 Le règlement des litiges

### 9. LES INCOTERMS 2020

10. LA MESURE DE LA PERFORMANCE ACHATS
  - 10.1 - Le tableau de bord
  - 10.2 - Les différents indicateurs et ratios de la fonction achats

## JOURNEE 5 : 8h – 14h (avec 2h de pauses)

### 11. LA MESURE DE LA PERFORMANCE FOURNISSEURS

- 11.1 L'indice de retard moyen
- 11.2 L'indice de conformité moyen
- 11.3 Le taux de service

### 12. L'OPTIMISATION DU PANEL FOURNISSEURS

### 13 L'ETHIQUE

- Evaluation finale de la formation
- Remise des attestations & clôture de la session de formation

\* cette programmation est à titre indicatif. Le programme final sera retenu et exécuté avec les participants après validation bipartite.

\* les horaires sont en heures locales

! susceptible de modification