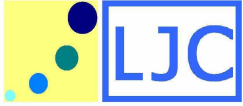


# Catalogue 2010

*Des modules courts pour un savoir opérationnel !*



**Mise-à-jour : Juin 2010**



Dans le contexte difficile actuel, les entreprises – et en particulier les PME – doivent veiller à rester tous les jours compétitives face à leurs concurrentes dites « low cost ». La tentation de l'acheteur industriel de se diriger vers ces contrées lointaines peut toutefois être contrecarrée par la mise à disposition par le fournisseur local d'une performance opérationnelle, au-delà d'un prix qui ne peut plus être le seul paramètre de décision dans la stratégie de l'acheteur.

Le fournisseur le plus compétitif, c'est d'abord celui qui *optimise son système de management* par la qualité, qui *maîtrise la robustesse de ses procédés* de fabrication, de contrôle, et qui a une *bonne vision de ses flux* de matière et de communication.

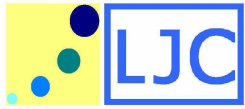
Ainsi, maîtrisant les aléas, il limite les gaspillages de toutes sortes et est capable de livrer, à l'heure et dans le niveau d'exigences requis, à ses clients, ses produits ou services au « juste » prix, stratégie qui a les faveurs de l'acheteur industriel qui raisonne en « TCO ».

Pour peu qu'il se soit aussi penché sur ses Achats et qu'il ait su « booster » sa force de vente en coachant ses commerciaux, il développe un chiffre d'affaire *rentable*...

LJC peut vous aider, par la formation ou le conseil, à vous engager sur cette dynamique de progrès...en formant les qualitiens, les responsables de production, les logisticiens et, bien sûr, les vendeurs et les acheteurs !

Laurent Joly, Dirigeant de LJC





## **Achats**

Formation Système Achats  
Formation Marketing Achats  
Formation Appel d'offres  
Formation Négociation Achats  
Formation Risques Fournisseurs  
Formation Assurance Qualité Fournisseurs  
Formation Achats industriels  
Formation Achats durables  
Formation : le Grand Quizz de l'acheteur  
Sous-traitance : Marketing Achats  
Sous-traitance : Qualité Achats

## **Systeme Qualité**

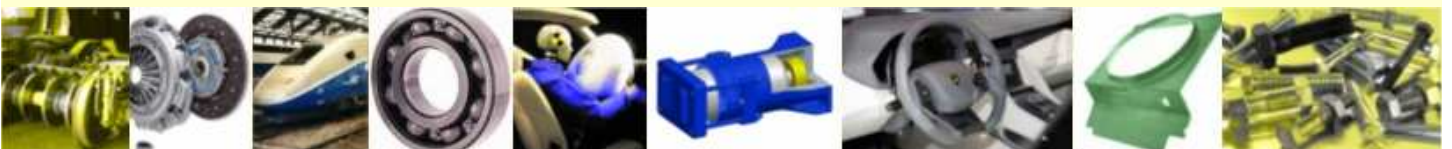
Formation Maîtriser le Système Qualité

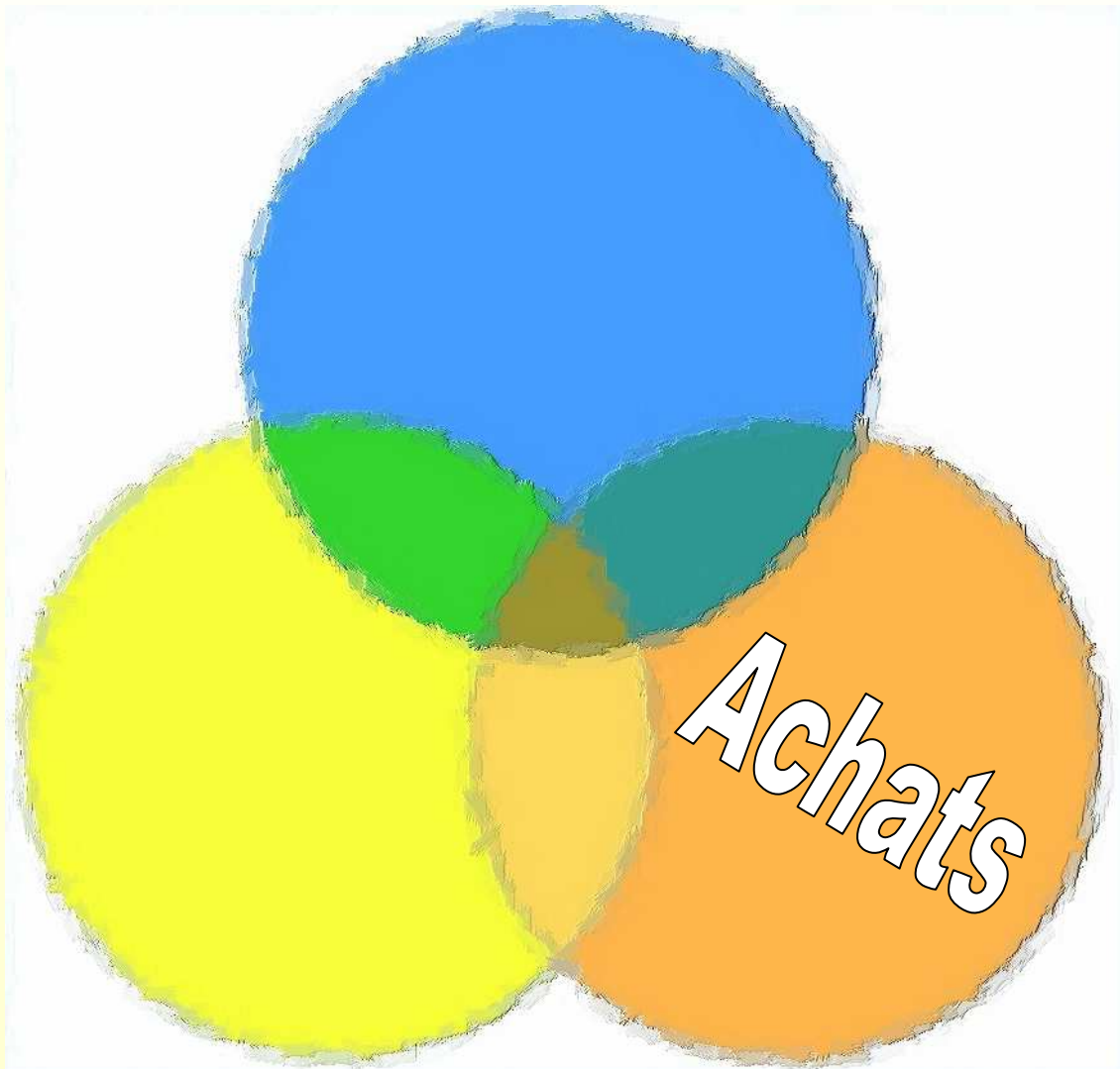
## **Production**

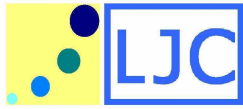
Formation Maîtriser le Process  
Formation Maîtriser les flux

## **Force de Vente**

Formation-coaching industriel force de vente







**Durée** : 4 jours  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Système Achats

### Objectifs

Savoir organiser le système Achats au sein de l'entreprise industrielle et dégager de la performance.

### Profils

Entreprises industrielles, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue (évolution de profils issus de la logistique, de la qualité-fournisseurs, ...)

### Programme

**1er jour :** 9h00-12h00 14h00-18h00

[Le système Qualité et le Management par processus](#)

-Qu'est-ce que le QMS ? Quelles en sont les exigences ? Exemples de standards courants et cartographies des processus.

[Positionnement des Achats dans l'entreprise selon le système Qualité](#)

-Impact des exigences du QMS sur le fonctionnement des Achats. Les exigences des normes. Exercice : définir la cartographie des processus Achats.

**2ème jour :** 9h00-12h00 14h00-18h00

[Panorama des métiers Achats](#)

-Fonctions et compétences, définitions de fonction et profils-types pour le recrutement. Référentiels de compétences. Exercice : simulation d'un entretien d'embauche.

[Performance Achats](#)

-Les principaux indicateurs de performance par type de fonction. Exercices de calcul.

**3ème jour :** 9h00-12h00 14h00-18h00

[Performance fournisseurs](#)

-Le tableau de bord Achats. Outils de contrôle de la performance. Exemples. Construction d'un « tracking chart ».

[Plans de progrès fournisseurs](#)

-Partenariat fournisseur. Plan de progrès. Verrouillage juridique. Exemple de contrat QCD.

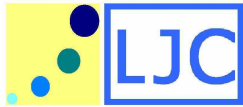
**4ème jour :** 9h00-12h00 14h00-18h00

[Qualification « système » des fournisseurs](#)

-Comment évaluer le système de management d'un fournisseur potentiel ? Etude de cas. Construction d'un outil d'audit.

[Qualification « process » des fournisseurs](#)

-Comment évaluer la robustesse des procédés de fabrication et de contrôle des fournisseurs. Etude de cas : quizz de l'acheteur. Construction d'un outil d'audit process « rapide ».



**Durée** : 8 heures  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Marketing Achats

### Objectifs

Etre capable de construire une stratégie d'achats sur une famille de produits

### Profils

Entreprises industrielles, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue .

### Programme

#### Définition du Marketing Achats

-Méthode de rationalisation de panel fournisseur, enjeu de partenariat, but économique.

#### Les contraintes internes

-Quelles contraintes à prendre en compte pour toute décision de sourcing ou de resourcing.

#### Les risques externes

-Le marché, ses risques techniques et financiers.

#### Evaluation d'un fournisseur potentiel

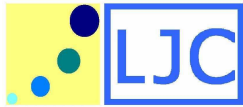
-Méthode d'audit « Achats »

#### La Stratégie d'Achats

-Mise en place et communication

#### Efficacité de la stratégie

-Indicateurs de performances



**Durée** : 8 heures  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Appel d'Offres

### Objectifs

Etre capable de lancer un appel d'offres (marchés privés)

### Profils

Futurs acheteurs

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue .

### Programme

#### [Formalisation de l'appel d'offre](#)

-Les incontournables juridiques. Le dossier d'exigences.

#### [Le cahier des charges](#)

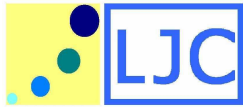
-Construction d'un cahier des charges fonctionnel. Utilité multiple du cahier des charges. Exercice : construire un cahier des charges logistique. Exemple industriel complet.

#### [E-sourcing](#)

-Comment préparer un dossier d'exigences numérisé. Préparation à l'e-auction.

#### [Les offres](#)

-Exigences de formalisme. Comment comparer les offres. La décomposition de coûts. Les pièges à éviter.



**Durée** : 8 heures  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Négociation Achats

### Objectifs

Savoir négocier avec les fournisseurs dans un environnement industriel international

### Profils

Futurs acheteurs

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue .

### Programme

#### Communication interpersonnelle

-Théories (Freud, Berne, PNL) et application à la négociation.

#### Etude de cas

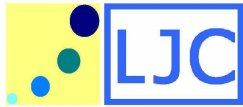
-Exemple automobile d'une négociation à fort enjeu.

#### Techniques de négociation

-La préparation technique (kit du négociateur en application de la méthode Harvard) et psychologique (exploitation des différences personnelles, conditions de la négociation).

#### Contexte international

-Comportements et cultures, comment interpréter les différences pendant la négociation.



**Durée** : 8 heures  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Risques Fournisseurs

### Objectifs

Savoir évaluer et éviter les risques fournisseurs dans un environnement industriel international

### Profils

Futurs acheteurs

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue .

### Programme

#### Introduction et définitions

-Définitions. Qui est exposé ? Aspects législatifs. Exemples : NRE, REACH, AMDEC.

#### Enjeux

-Divers exemples d'impact industriel.

#### Typologie des risques

-Risques opérationnels, risques stratégiques et financiers, risques contractuels et légaux, risques d'image.

#### Méthodologie

-Caractérisation des risques. Méthode pratique de gestion des risques.

#### Plans d'actions par type de risque

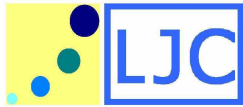
-Des actions face à chaque type de risque

#### Exercice pratique

-Etude de cas

#### Quand le risque est inévitable

-Méthodologie de gestion de crise. Présentation d'un outil de résolution de problème et de communication client.



**Durée** : 2 jours  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Assurance Qualité Fournisseurs

### Objectifs

Maîtriser les bases techniques de l'Assurance Qualité Fournisseurs

### Profils

Entreprises industrielles, écoles d'ingénieurs, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale ou continue (qualiticiens débutants, acheteurs, logisticiens, commerciaux, ...)

### Programme

#### Normalisation du métier d'acheteur

-normalisation du métier de l'acheteur, nécessité d'effectuer une surveillance active des performances fournisseurs. Exemples de référentiels industriels. Exemples de définitions de fonctions issues de l'industrie automobile.

#### Système ou Process ?

-système de management par la Qualité et efficacité des systèmes de production

#### Outils d'évaluation

-définition d'un audit, principes et pièges. Apprentissage des exigences d'un audit système sur la base de l'ISO 9000, apprentissage d'une méthodologie d'audit process applicable dans l'industrie. Nombreux exemples illustratifs.

#### Gestion de crise

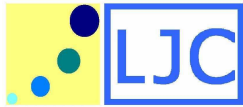
-comment gérer un incident qualité ou logistique. Méthodologie de résolution de problème, communication vers le client.

#### Outils Qualité

-quelques exemples d'outils d'amélioration continue utilisés dans les process industriels. Etude de cas : la MAQ.

#### 5S

-énoncé de la méthodologie et exemples visuels.



**Durée** : 30 à 50 heures

**Prix HT** : nous consulter

**Conditions** : Possibilité de diviser le module en plusieurs sessions ou de ne retenir que certaines parties à approfondir

## Formation Achats Industriels

### Objectifs

Maîtriser les bases du métier de l'Acheteur Industriel

### Profils

Entreprises industrielles, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue (évolution de profils issus de la logistique, de la qualité-fournisseurs, ...)

### Programme

#### Les différentes fonctions Achats

-normalisation du métier de l'acheteur, profils et compétences requises, management par processus, interactions avec les autres services de l'entreprise. Exemples de référentiels industriels.

#### Marketing Achats

-définition, apprentissage d'une méthodologie pour la construction de stratégies d'achats, contraintes internes, risques externes, méthode de communication interne, critères d'évaluation d'un fournisseur potentiel, exemples issus de l'industrie automobile.

#### Appel d'offres

-méthodologie complète issue du monde industriel, dossier d'exigences, comparaison des offres.

#### Négociation

-communication interpersonnelle, techniques de négociation, préparation. Etude de cas avec simulation. Exploitation des différences culturelles dans un contexte international.

#### Risques fournisseurs

-Typologie des risques. Plan d'actions d'évitement des risques. Aspects législatifs et légaux.

#### Performances fournisseurs et gestion de crise

-contrôle de l'achat réceptionné, indicateurs de performances, assurance qualité fournisseurs, audits système et process, outils de résolution de problème.

## Formation Achats : Le Grand Quizz de l'acheteur

### Objectifs

Balayer en quelques heures tous les aspects du métier de l'acheteur industriel sous forme d'un jeu question/réponse basé exclusivement sur des cas industriels réels.

### Profils

Entreprises industrielles, universités, écoles de commerce, centres de formations diplômantes, niveau Licence, Master 1&2, MBA.

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue (évolution de profils issus de la logistique, de la qualité-fournisseurs, ...)

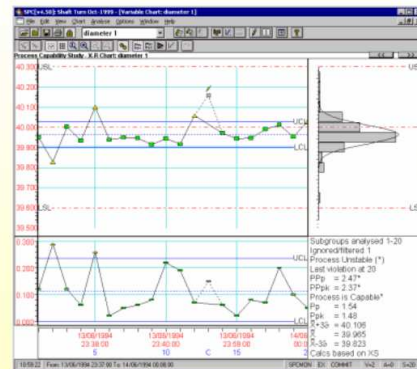
### Exemple de questions

Question 2 :



Qu'est-ce qui est anormal, pour un acheteur, dans cet atelier ?

Question 6 : qu'est-ce que c'est ?



Question 17 :

Dans la construction d'une stratégie d'achats, donner 2 exemples de contraintes internes à prendre en compte avant toute décision de resourcing.

Expliquez en quoi ces exemples sont des contraintes.

Question 42 :

Comment évite-t-on un « Engagement involontaire dans une relation contractuelle » ?



<b>Durée</b>	: à définir
<b>Prix HT</b>	: nous consulter
<b>Conditions</b>	: na

## Sous-traitance Achats : marketing Achats

### Objectifs

Sous-traitance de charge au niveau d'un service Achats. Réalisation des activités de Marketing Achats sur un porte-feuille donné.

### Profils

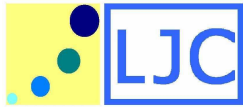
Toutes entreprises industrielles

Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires

### Programme

#### Marketing Achats

- Définition des objectifs et préparation d'un plan de travail (format PDCA). Indicateurs de performance retenus.
- Obtention des besoins internes, analyse des contraintes correspondantes pour les différents segments technologiques du porte-feuille retenu.
- Analyse des risques externes – techniques et financiers – par segment.
- Par rapport à la situation des segments sur les échelles de risques et de contraintes, définitions des stratégies appropriées (négociation, revue des exigences, sécurisation, ...)
- Pour toutes les activités de resourcing, utilisation d'une méthodologie d'audit de fournisseur potentiel (audit d'évaluation fournisseur). Déplacements sur site et rapport d'audit.
- Communication en interne d'une stratégie d'achats à déployer (pour application par les autres acheteurs de l'entreprise : projet, série, etc...). Création du support de communication.
- Suivi long terme de la mise en place (sous-traitance de ce travail ou non, à définir) et contrôle des résultats.



**Durée** : à définir  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Sous-traitance Achats : Qualité Achats

### Objectifs

Sous-traitance de charge au niveau d'un service Achats ou Qualité-Achats. Réalisation des activités Assurance Qualité Fournisseurs liées à l'évaluation « process » ou « système ».

### Profils

Toutes entreprises industrielles.  
Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires

### Programme

#### Evaluation du Système Qualité

-système de management de la Qualité, responsabilité de la Direction, management des ressources, réalisation du produit, mesures, analyses et amélioration.

#### Evaluation des Processus de Production

-contrôle final, gestion quotidienne de la Qualité, gestion du non-conforme, feed-back client, réceptions, expéditions

#### Rapport d'audit

-synthèse des constatations sur le terrains et mise en garde par rapport aux exigences des référentiels Qualité standards

#### Proposition de plans d'action

-sur la base du relevé des écarts faits précédemment, proposition d'un plan construit, impliquant le personnel et proposant la mise-en-place d'un suivi long terme ou d'actions de formation.



**Durée** : 8 heures  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Formation Achats durables

### Objectifs

Savoir organiser sa stratégie Achats en fonction des impératifs de développement durable.

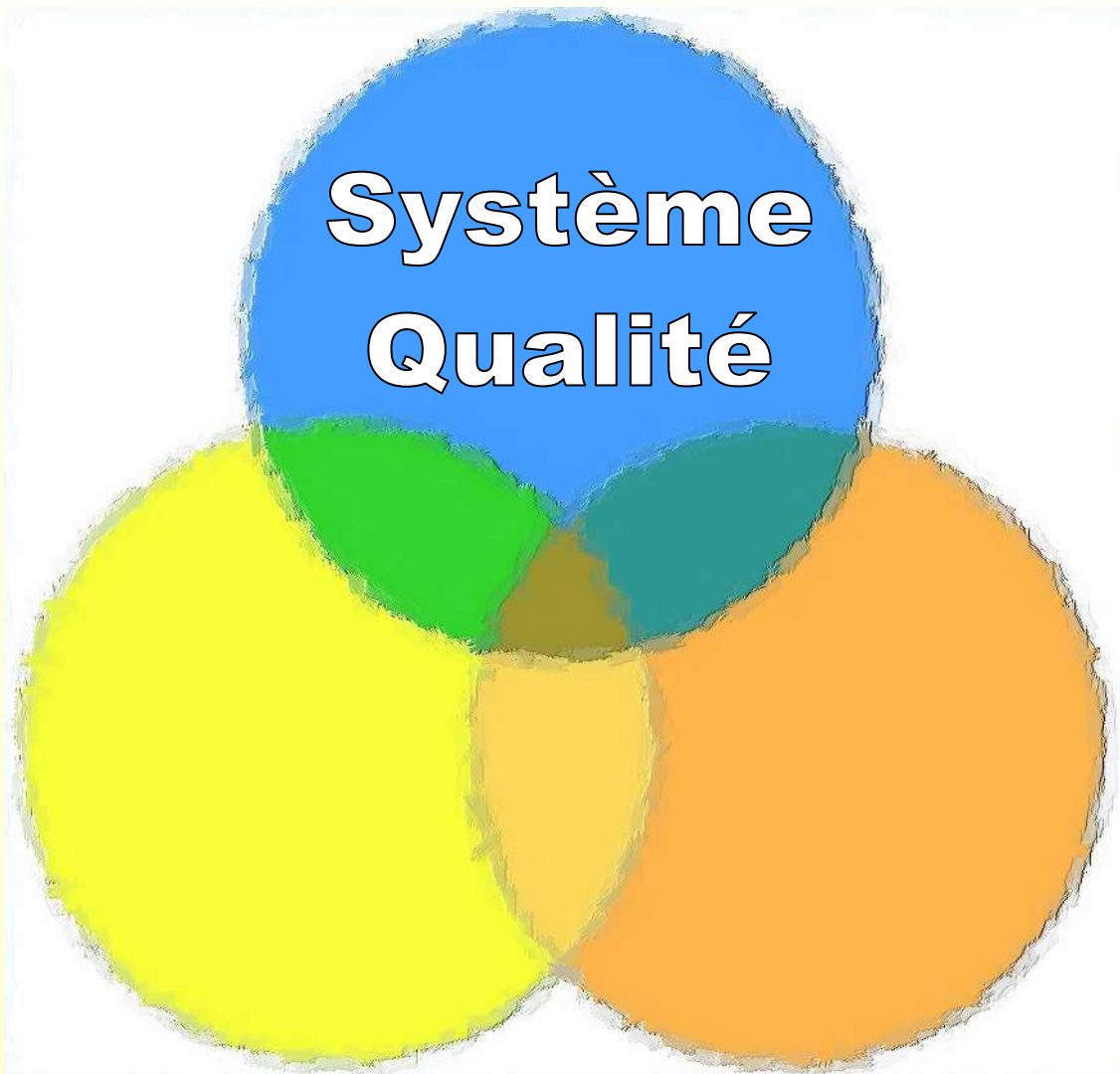
### Profils

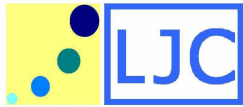
Futurs acheteurs

Profils ciblés : formation initiale (Achats) ou continue .

### Programme

En cours de développement  
**Sortie Septembre 2010**





**Durée** : 3 jours  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Maîtriser le Système Qualité

### Objectifs

Evaluer la maîtrise, par l'entreprise industrielle, du Management par la Qualité et de la robustesse des processus de production

### Profils

Entreprises industrielles de taille moyenne

Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires, mecano-soudure, plasturgie, mécatronique, ...

### Programme

#### Evaluation du Système Qualité

-système de management de la Qualité, responsabilité de la Direction, management des ressources, réalisation du produit, mesures, analyses et amélioration.

#### Evaluation des Processus de Production

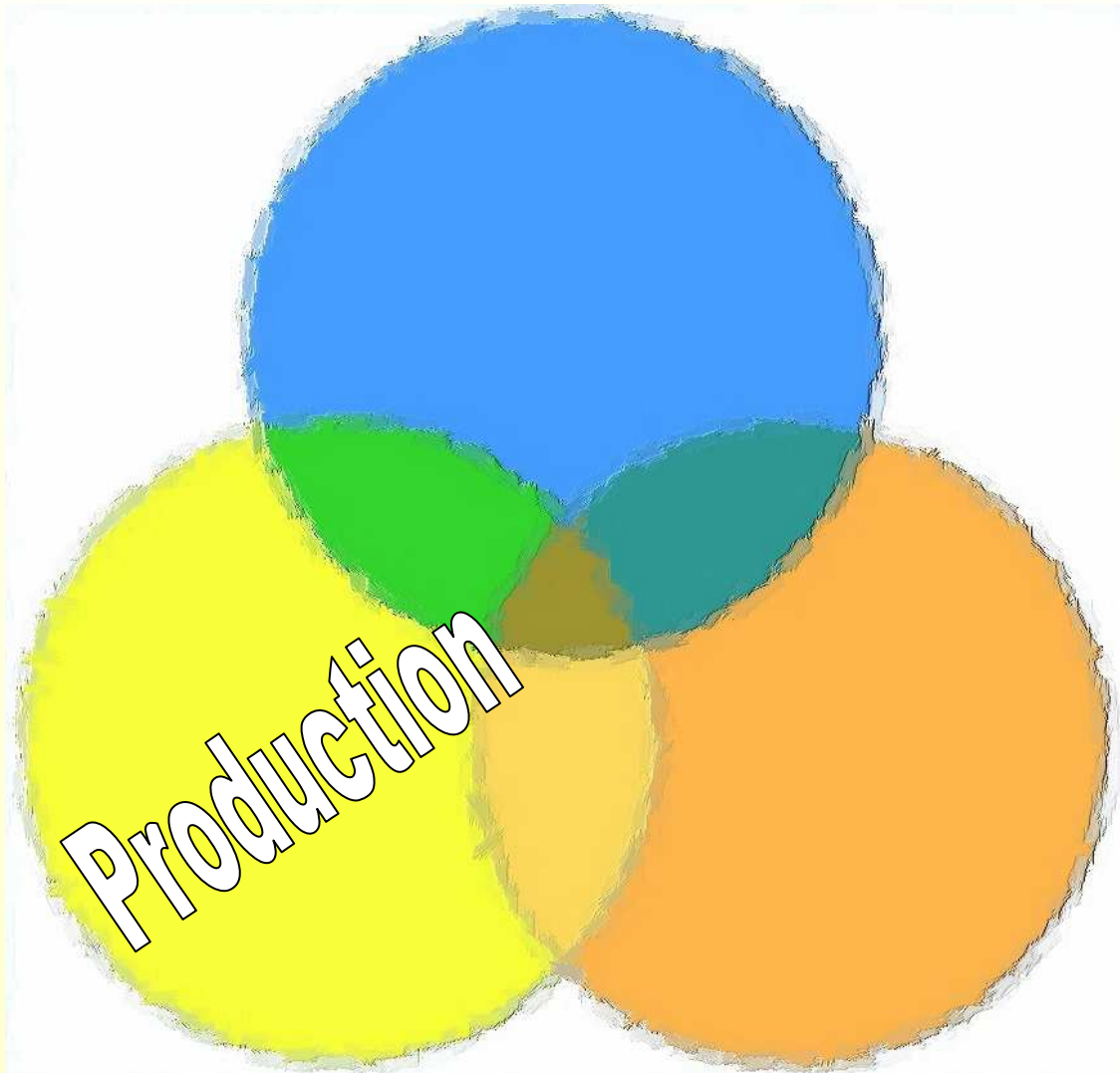
-contrôle final, gestion quotidienne de la Qualité, gestion du non-conforme, feed-back client, réceptions, expéditions

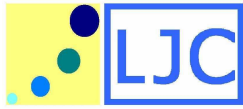
#### Rapport d'audit

-synthèse des constatations sur le terrain et mise en garde par rapport aux exigences des référentiels Qualité standards

#### Proposition de plans d'action

-sur la base du relevé des écarts faits précédemment, proposition d'un plan construit, impliquant le personnel et proposant la mise-en-place d'un suivi long terme ou d'actions de formation.





<b>Durée</b>	: 2 jours
<b>Prix HT</b>	: nous consulter
<b>Conditions</b>	: na

## Maîtriser le Process

### Objectifs

Evaluer la maîtrise, par l'entreprise industrielle, de la robustesse des procédés de fabrication et de contrôle. Proposer des plans d'amélioration basés sur l'application d'outils simples et efficaces.

### Profils

Entreprises industrielles de taille moyenne

Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires, mécano-soudure, plasturgie, mécatronique, ...

### Programme

#### Evaluation des Processus de Production

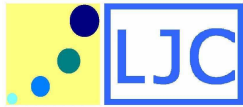
-contrôle final, gestion quotidienne de la Qualité, gestion du non-conforme, feed-back client, réceptions, expéditions. Utilisation d'un référentiel industriel adapté à la production en série. Possibilité d'utiliser le référentiel FIEV pour les sous-traitants de l'industrie automobile.

#### Rapport d'audit

-synthèse des constatations sur le terrain et mise en garde par rapport aux exigences des référentiels.

#### Proposition de plans d'actions

-sur la base du relevé des écarts faits précédemment, proposition d'un plan construit, impliquant le personnel et proposant la mise-en-place d'un suivi long terme ou d'actions de formation. Utilisation d'outils de management de la production (tableaux de marche, Analyse de Profondeur de Process), et de management de la Qualité (gestion du non-conforme, process retouche, mur Qualité, matrices auto-qualité, outils de résolution de problème)



**Durée** : 2 jours  
**Prix HT** : nous consulter  
**Conditions** : na

## Maîtriser les flux

### Objectifs

Evaluer la maîtrise, par l'entreprise industrielle, de la pertinences de ses flux de matière et d'information et proposer des opportunités d'améliorations. Utilisation des outils VSM.

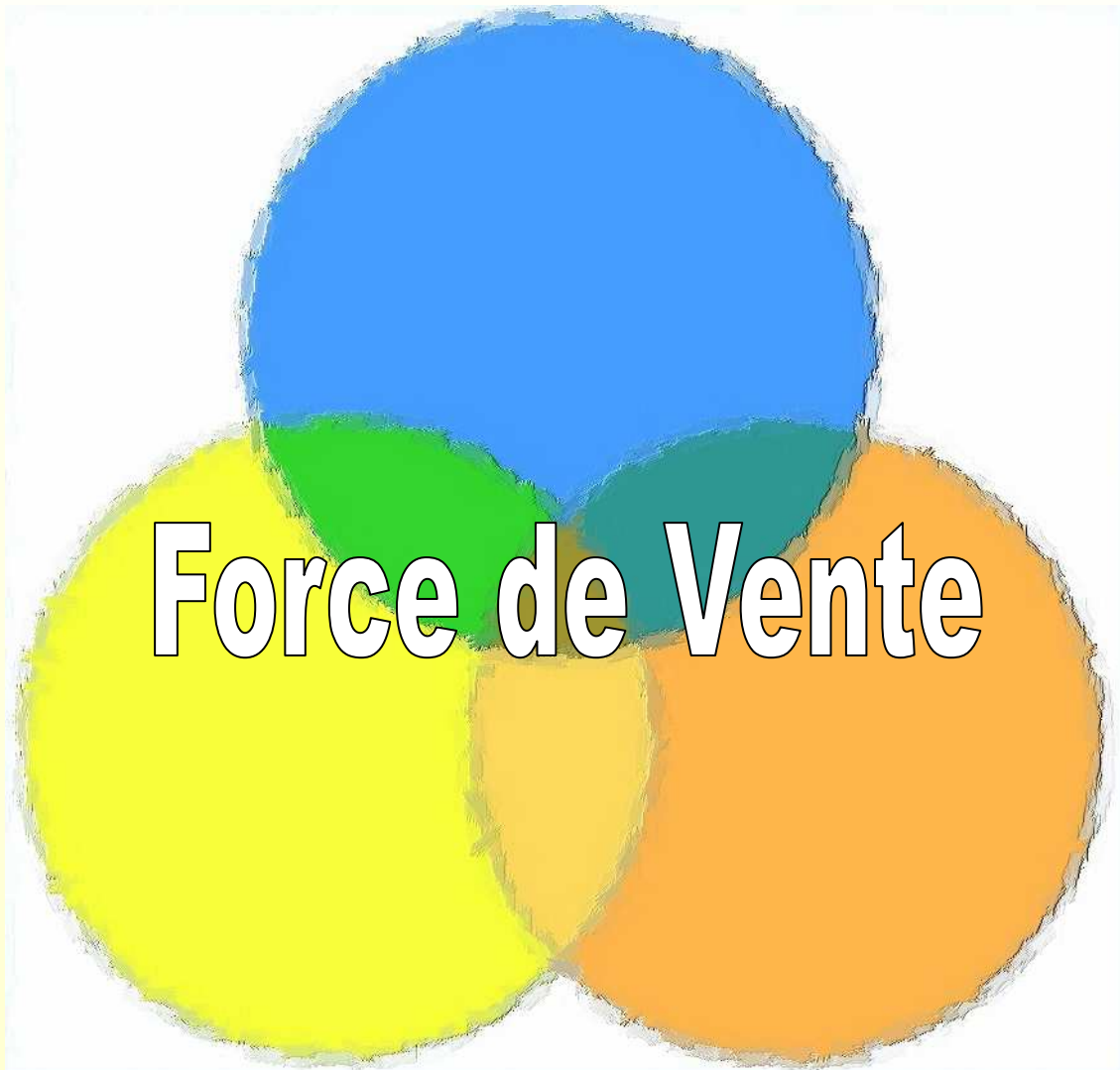
### Profils

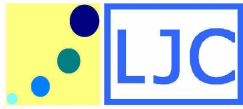
Entreprises industrielles de taille moyenne

Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires, mécano-soudure, plasturgie, mécatronique, ...

### Programme

En cours de développement  
**Sortie Septembre 2010**





<b>Durée</b>	: à définir après diagnostic
<b>Prix HT</b>	: nous consulter
<b>Conditions</b>	: na

## Coaching industriel : force de vente

### Objectifs

Etre capable de présenter sa société sous le meilleur angle face aux équipes Achats/Qualité d'un client actuel ou potentiel.

### Profils

Entreprises industrielles de taille moyenne

Profils ciblés : sous-traitants automobiles ou ferroviaires, mecano-soudure, plasturgie, mécatronique, ...

### Programme

#### Un management par la Qualité incontestable

-Mise en place d'un système qualité compatible avec les exigences du client. système de management de la Qualité, responsabilité de la Direction, management des ressources, réalisation du produit, mesures, analyses et amélioration.

#### Des processus de fabrication robustes

-Des lignes de productions fiables : optimisation des postes de travail et de contrôle, gestion quotidienne de la Qualité, gestion du non-conforme, feed-back client, réceptions, expéditions

#### Une communication intelligente

-Un management visuel explicite : optimisation de la visualisation des flux, visibilité de l'affichage opérationnel, identification des flux de non-conformes et de retouche, liens Plan Stratégique/PIC/PDP/Tableaux de marche, alertes clients, enquêtes de satisfaction, communication de la gestion de crise, chantiers 5S. Newsletter de la Direction.

#### Une bonne gestion des aléas

-Mise en place d'une méthodologie systématique de résolution de problème, communication vers le client.