

Catalogue 2014

Avec



FORMEZ-VOUS À L'ACHAT
EN TOUTE SIMPLICITÉ!



FORMEZ-VOUS À L'ACHAT EN TOUTE SIMPLICITÉ!



BME, spécialiste de l'expertise des achats, propose des formations spécialisées dans le domaine des achats. Grâce à l'expérience et le savoir-faire des intervenants, nous vous proposons un contenu adapté à votre besoin, répondant à votre demande. Chaque intervenant est spécialisé dans un segment, il est expert dans son domaine et pourra donc vous apporter des outils que vous pourrez mettre en application dans votre entreprise.

Pour qui ?

Cette formation est pour toutes les personnes ou entreprises souhaitant se former au monde des achats. Que ce soit les entreprises afin d'accompagner la formation de leur équipe d'achat ou alors pour les professionnels souhaitant développer leur potentiel, leur compétence.

Qui sommes-nous ?

BME est une entreprise de conseil spécialisée dans l'expertise des achats. Au sein de ce cabinet de conseil, nous disposons de 3 services.


1. LA FORMATION

 Ce service correspond à la formation que nous proposons dans ce catalogue


2. LE CONSEIL ET LA DÉLÉGATION D'ACHATS

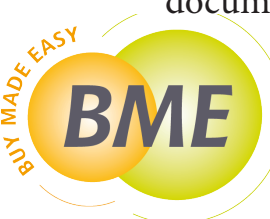
 Dans ce service, notre équipe d'expert mettra tout en œuvre afin de conseiller les entreprises dans le domaine de l'achat en passant par différentes étapes qui sont :

- Audit des dépenses
- Cahier des charges
- Appel d'offres

 A la suite du conseil, BME propose aux différents acteurs de leur faire confiance dans la délégation d'achat, en déléguant le service d'achat à notre équipe d'expert. Ils s'occuperont alors de la section achat de votre entreprise.

3. VIGILE LÉGAL

 La législation renforce auprès des entreprises les obligations réglementaires pouvant dans certains cas entraîner des amendes et poursuites très importantes. C'est là que nous intervenons. Nous proposons aux entreprises de collecter les documents juridiques relatifs à leurs obligations et de suivre les mises à jours de



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com



Interview Alain COURTOIS

Sommaire

FORMATION D'EXPERTISE

PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Achats d'Assurances
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

TÉLÉCOM ET INFORMATIQUE

Achats IT & Telecom
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

ASSURANCES IARD RH CRÉDITS

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

LOGISTIQUES

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

IMMOBILIER

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

FACILITIES MANAGEMENT

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

FLOTTE AUTOMOBILE

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

CONSOMMABLES

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D

MARKETING ET COMMUNICATION

Achats d'Assurances.
Achats de prestations RH
Achats de Services Juridiques
Achats de Prestations Intellectuelles
Achat de Prestations en R&D



Sommaire

FORMATION FONDAMENTAUX

Inclus dans le prix :
le déjeuner et les pauses

Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com



FORMATION D'EXPERT

Prestation intellectuelle



Achats de Prestations Intellectuelles

OBJECTIFS

Appréhender les principales typologies de consulting et d'agences de traduction, les langages et les acteurs du secteur.

PUBLICS

Acheteur Prestations Intellectuelles, Responsable Achat toute personne souhaitant comprendre l'activité consulting et traduction.

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

PROGRAMME

DEFINITION DU CONSULTING

- Les différentes prestations
- Les familles d'achats et leurs volumes respectifs
- Les acheteurs de prestations intellectuelles

LES REGLES ACHATS

- Le marché du conseil
- Construire un cahier des charges
- Processus d'appels d'offres /les appels à compétences
- Les tableaux de bord et Les indicateurs majeurs

LES DOCUMENTS D'APPEL D'OFFRES

- Pourquoi un dossier de référencement
- Les grilles tarifaires
- Structure et Méthode de constitution
- Le référencement et le déréférencement

CAS PRATIQUES

- Cas fictif : les données et la méthode de calcul

POINTS JURIDIQUES

- Les contrats et les principaux articles
- La gestion des contrats
- La rupture les risques juridiques

ACHATS DE PRESTATIONS DE TRADUCTION

- Définition.
- Vocabulaire et langage spécifique.
- Spécificités de la négociation
- Rôle des acteurs
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels.

PROCESSUS D'APPEL D'OFFRE

- Les particularités de la structure de coût.
- Identifier et caractériser les besoins en traduction.
- Choisir des critères de sélection des agences de traduction.
- Élaborer les documents d'appel d'offre.
- Utiliser des contrats cadres.

SUIVRE LA PERFORMANCE

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.
- La maîtrise des coûts.
- Les indicateurs essentiels.
- Mesures de performance des fournisseurs.

LES RISQUES JURIDIQUES

- Le droit de la propriété intellectuelle, artistique.
- Les obligations contractuelles.
- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.

Calendrier

Lieu :
Date :
Tarifs :
Contact :

7



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com

Achats de Services Juridiques

OBJECTIFS

Appréhender les prestataires des directions Recherche et Développement. Leurs typologies, les langages et les acteurs du secteur.

PUBLICS

Acheteur Prestations Intellectuelles, Responsable Achat toute personne souhaitant comprendre l'activité consulting et traduction.

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pratique achats et Prestations Intellectuelles

PROGRAMME

FONCTIONNEMENT D'UN DEPARTEMENT R&D

- Les cycles de vies produits
- Les différentes prestations sous-traitées
- Les familles d'achats et leurs volumes respectifs

ACHATS DE PRESTATIONS R&D

- Définition.
- Vocabulaire et langage spécifique.
- Le marché de la R&D
 - o Bureau d'études 2D/3D & Calculs
 - o Prototypages et Maquettes de design
 - o Laboratoires de tests, de certifications et contacts alimentaires.
- Spécificités de la négociation
- Rôle des acteurs
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels.
- Le processus d'appels d'offres et les appels à compétences

LES DOCUMENTS D'APPEL D'OFFRES

- Pourquoi un dossier de référencement
- Construire un cahier des charges
- Les particularités de la structure de coût.
- Les grilles tarifaires
- Élaborer les documents d'appel d'offre.
- Structure et Méthode de constitution
- Le référencement et le déréférencement

SUIVRE LA PERFORMANCE

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.
- Les tableaux de bord et Les indicateurs majeurs.
- La maîtrise des coûts.
- Les indicateurs essentiels.
- Mesures de performance des fournisseurs.

LES RISQUES JURIDIQUES

- Le droit de la propriété intellectuelle, artistique.
- Les obligations contractuelles.
- Le principe de coproduction.
- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.

Calendrier

Lieu :
Date :
Tarifs :
Contact :



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com

Achats d'assurances

OBJECTIFS

Appréhender les principaux programmes d'assurances, les langages et les acteurs du secteur pour optimiser l'achat d'assurances

PUBLICS

Juriste, Acheteur Prestations Intellectuelles, Responsable Achat toute personne souhaitant comprendre l'activité d'assurance

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pratique Achats, idéalement de prestations intellectuelles

PROGRAMME

LE MARCHE DE L'ASSURANCE ET DU COURTAGE

- Définition.
- Vocabulaire et langage spécifique.
- Spécificités de la négociation assurance.
- Rôle des acteurs de l'assurance : courtier, assureurs, experts...

LA « VENTE » DU BILAN SINISTRE ASSURANCE

- Les règles de construction d'un bilan assurance
- La gestion commerciale du bilan
 - o La sécurisation et l'échelle des informations.
 - o Lisibilité, transparence et engagement vis-à-vis de l'assureur
 - o La mise à jour et les opérations exceptionnelles.

LA NEGOCIATION ET LA DECOUVERTE GLOBALE

- Obligations d'assurances pour les entreprises
- Univers des risques assurables / non assurables selon le principe de la cartographie
- Panorama :
 - o Incendie, Accident, Risques divers et Transport (IARDT)
 - o Crédit clients
- Ressources Humaines

LA NEGOCIATION ET LA CONSTRUCTION D'UNE SOLUTION

- Techniques d'appels d'offre (aperçu des contraintes légales des AO publics)
- Approche internationale, clause d'arbitrage, notions sur les captives, affacturage et assurance à crédit...

LA NEGOCIATION ET L'ARGUMENTATION

- Maîtrise des objectifs communs et du rapport de force - La stratégie de l'acheteur
- Les freins et les objections
- Etudes de cas sur les dommages aux biens et compte d'exploitation

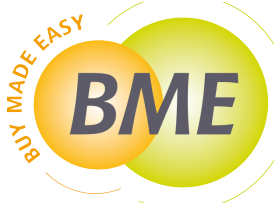
LA NEGOCIATION ET LA CONCLUSION

- Contrats d'assurance
- La « peur » de la conclusion.
- Les outils de la conclusion.
- Le consensus et le désaccord.

Calendrier

Lieu :
Date :
Tarifs :
Contact :

9



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com



Achats de prestations RH

OBJECTIFS

Appréhender les prestataires des directions Ressources Humaines. Leurs typologies, les langages et les acteurs du secteur.

PUBLICS

Acheteur Prestations Intellectuelles, Responsable Achat toute personne souhaitant comprendre l'activité liée au Ressources Hu-

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pratique achats

PROGRAMME

LE MARCHÉ DES PRESTATIONS EN RESSOURCES HUMAINES

- La notion de prestations RH : définition, caractéristiques, périmètre et évolutions récentes.
- Contexte réglementaire :
 - o Intérim
 - o Formation
 - o Agences de recrutement
- Les spécificités des prestations intellectuelles.
- Les notions d'obligation de moyens et de résultats

PROCESSUS D'APPEL D'OFFRE

- Les facteurs clés de succès de l'achat performant
- Structurer un cahier des charges
 - o Définition des objectifs poursuivis.
 - o Les particularités de la structure de coût.
 - o Identifier et caractériser les besoins.
- L'audition des prestataires
 - o Choisir des critères de sélection.
 - o Élaborer les documents d'appel d'offre.
- Les risques inhérents aux achats de prestations RH: infraction à la législation du travail, dépendance économique, etc.
 - o Relation avec Les organismes de tutelle.

Calendrier

Lieu :

Date :

Tarifs :

Contact :



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com



Achats de Services Juridiques

OBJECTIFS

Appréhender les relations internes, les langages et les acteurs du secteur. Construire un appel d'offre.

PUBLICS

Acheteur Prestations Intellectuelles, Responsable Achat, Responsable PI

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pratique Achats, idéalement de prestations intellectuelles

PROGRAMME

ACHATS DE PRESTATIONS JURIDIQUES

- Les domaines des prestations juridiques.
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels.
- Particularités de la structure de coût d'un avocat.
- Le rôle essentiel des acheteurs et des prescripteurs.

PROCESSUS D'APPEL D'OFFRE

- Identifier et caractériser les besoins en prestations.
- Évaluer les enjeux pour et avec les demandeurs.
- Choisir des critères de sélection des intervenants.
- Élaborer le cahier des charges.
- Utiliser des contrats cadres.

SUIVRE LA PERFORMANCE

- Définition conjointe des critères d'évaluation.
- La maîtrise des coûts.
- Les indicateurs essentiels.
- Mesures de performance des fournisseurs.

LA POSITION DE L'ACHETEUR

- Adopter un comportement de consultant interne.
- Construire des argumentaires convaincants.
- Communiquer et valoriser sa fonction en interne.

ACHATS PRESTATIONS EN PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

- Définition.
- Vocabulaire et langage spécifique.
- Spécificités de la négociation
- Rôle des acteurs de la propriété industrielle
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels.

PROCESSUS D'APPEL D'OFFRE

- Particularités de la structure de coût d'un agent PI.
- Identifier et caractériser les besoins en prestations.
- Choisir des critères de sélection des agents PI.
- Élaborer les documents d'appel d'offre.
- Utiliser des contrats cadres.

LES RISQUES JURIDIQUES

- Le droit de la propriété intellectuelle, artistique.
- Les obligations contractuelles.
- Le principe de coproduction.
- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.

Calendrier

Lieu :
Date :
Tarifs :
Contact :



Tél : 06 28 32 65 08
www.buymadeeasy.com



FORMATION D'EXPERT

Télécom et Informatique



Achats IT & Telecom

OBJECTIFS

Appréhender les principaux programmes des directions informatiques, les langages et les acteurs du secteur pour optimiser l'achat IT & Télécom.

PUBLICS

Acheteur informatiques, Directeurs Achats, Responsables de télécommunications, Directeurs des services généraux, Directeurs des systèmes d'information.

PÉDAGOGIQUE

Exposés
Atelier en sous-groupe
Etude de cas

PRÉREQUIS

Pratique achats et Prestations Intellectuelles

PROGRAMME

FONCTIONNEMENT D'UN DEPARTEMENT R&D

- Les cycles de vies produits
- Les différentes prestations sous-traitées
- Les familles d'achats et leurs volumes respectifs

ACHATS DE PRESTATIONS R&D

- Définition.
- Vocabulaire et langage spécifique.
- Le marché de la R&D
 - o Bureau d'études 2D/3D & Calculs
 - o Prototypages et Maquettes de design
 - o Laboratoires de tests, de certifications et contacts alimentaires.
- Spécificités de la négociation
- Rôle des acteurs
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels.
- Le processus d'appels d'offres et les appels à compétences

LES DOCUMENTS D'APPEL D'OFFRES

- Pourquoi un dossier de référencement
- Construire un cahier des charges
- Les particularités de la structure de coût.
- Les grilles tarifaires
- Élaborer les documents d'appel d'offre.
- Structure et Méthode de constitution
- Le référencement et le déréférencement

SUIVRE LA PERFORMANCE

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation.
- Les tableaux de bord et Les indicateurs majeurs.
- La maîtrise des coûts.
- Les indicateurs essentiels.
- Mesures de performance des fournisseurs.

LES RISQUES JURIDIQUES

- Le droit de la propriété intellectuelle, artistique.
- Les obligations contractuelles.
- Le principe de coproduction.
- Les clauses de confidentialité et de responsabilité.

Calendrier

Lieu :
Date :
Tarifs :
Contact :