MISSION N°1

Gestion d'une demande d'offre d'un prospect sud-africain
Documents 1 à 8

KUBOTA EUROPE reçoit régulièrement des demandes d'offre de clients situés dans des pays où elle ne dispose pas de sociétés de vente. Dans ce cas, le service « Production Control » y répond par la rédaction d'une offre spécifique dans le respect des conditions générales de vente export de l'entreprise.

Lors de sa participation au salon SIMA du 6 au 10 novembre 2022, KUBOTA EUROPE a rencontré plusieurs prospects, notamment l'entreprise sud-africaine ILLOVOGROUP. Très intéressé par le modèle M7 - 152, son directeur achats, Arnold NKOSI, a fait parvenir une demande d'offre à Sophie BAUDE, responsable du service « Production Control ».

Sophie BAUDE vous demande de préparer les éléments de réponse à cette demande d'offre.

Elle vous précise qu'il serait souhaitable de répondre au mieux aux attentes du prospect, tout en proposant, le cas échéant, des solutions de remédiation face aux risques encourus.

MISSION N°2

Sécurisation des solutions d'approvisionnement
Documents 9 à 15

Les délais d'approvisionnement des pièces détachées des tracteurs, depuis le Japon, deviennent de plus en plus aléatoires et le fournisseur japonais a du mal à satisfaire les besoins croissants de KUBOTA EUROPE. Celle-ci souhaite sécuriser ses approvisionnements et cherche à identifier des fournisseurs plus proches.

Céline DUPONT, Manager Achats, a adressé une note de service aux 5 acheteurs de pièces de tracteurs et à vous-même. Elle vous demande d'assister les acheteurs, dans le cadre d'une mission de sourcing dans l'Union européenne (UE).

Vous commencez par aider Simon ROOVER, l'acheteur de poignées de tracteurs. Il doit mettre à disposition du service « Production Control » 140 poignées de tracteur par semaine. Il a déjà présélectionné un fournisseur espagnol - l'entreprise BULZATSON - qui vient d'envoyer une offre.

Il vous charge de vérifier si cette offre constitue une alternative intéressante aux conditions actuelles de notre fournisseur japonais.

Cette démarche de réorganisation des chaînes logistiques va entraîner un accroissement du nombre de fournisseurs. Ce changement de stratégie vise à sécuriser l'approvisionnement de certaines pièces tant au niveau des quantités qu'au niveau des délais. Pour certaines pièces, l'approvisionnement sera assuré par plusieurs fournisseurs implantés en Union européenne. Il faudra donc pouvoir évaluer et comparer régulièrement ces nouveaux fournisseurs.

Céline DUPONT vous demande d'élaborer un outil de suivi et d'alerte, annuel, de façon à pouvoir mettre en œuvre des actions correctrices si nécessaire.

Élaborez un tableau de bord fournisseurs intégrant des KPI (Key Performance Indicators) pertinents.