

ACHATS




« C'est en changeant tous
un peu qu'on peut tout
changer »

– Philippe Douste-Blazy
Ministre et homme politique français
né en 1953

PROBLÉMATIQUES TYPES RENCONTRÉES

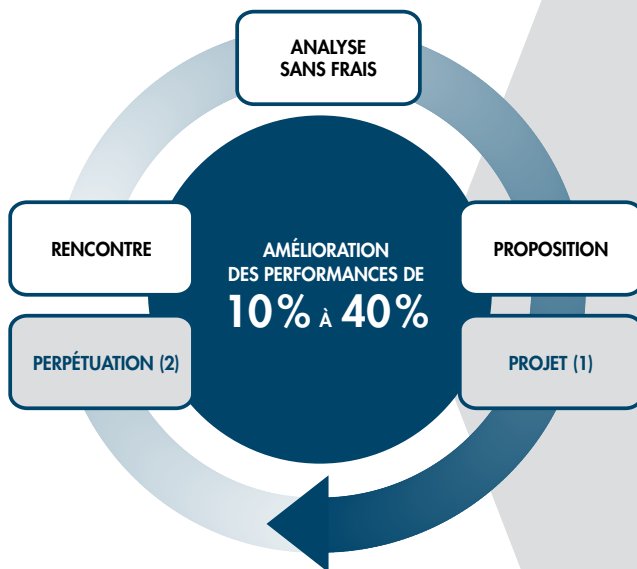
- Coûts des matières et services trop élevés
- Inefficacité des critères de sélection des fournisseurs
- Stratégies de négociation déficientes
- Contrats des fournisseurs échus et non renégociés
- Faible proportion du temps alloué à la négociation des termes contractuels
- Répartition du travail (fournisseurs) inadéquate entre les acheteurs
- Communication inefficace entre les intervenants et les départements
- Peu de suivi et de contrôle des indicateurs de performance (échéances, délais, productivité et qualité)
- Procédures/méthodes de travail non standardisées

RÉSULTATS

- Augmentation des économies liées aux négociations
- Optimisation des termes des contrats (délais, paiements, qualité, etc.)
- Amélioration des relations d'affaires avec les fournisseurs
- Perfectionnement des aptitudes de négociation des acheteurs
- Augmentation de la productivité des ressources
- Réduction des coûts d'opération
- Certification NIVEAU 5 
- Gestion et culture proactive
- Structure de communication efficace

IMPACT SUR LES ÉTATS FINANCIERS
R.O.I. = 2 À 8 / 1

NOTRE APPROCHE



PROJET (1)

PROCESSUS D'ACHAT / NÉGOCIATION

- Stratégies de négociation claires et précises
- Calendrier des négociations
- Critères de sélection et de qualification des fournisseurs
- Base de données des fournisseurs structurée et performante
- Procédures et méthodes de travail

SYSTÈME DE GESTION

- Planification des activités de négociation à court, moyen et long terme
- Suivi et gestion des performances (KPI)

STRUCTURE DE COMMUNICATION

- Processus de communication rigoureux
- Rencontre efficace sur les stratégies de négociation avec les fournisseurs
- Rencontre client structurée et performante (guide de rencontre)

SUPERVISION DES ACHATS / NÉGOCIATION

- Culture de gestion proactive par la formation et le coaching des gestionnaires sur le terrain :
 - Comportements proactifs (Supervision active et Rôles / Responsabilités)
 - Habiletés de gestion (IHG^{MC})
 - Approche mobilisatrice (FC²/O²)
 - Capacité de leadership (L360°)

PERPÉTUATION (2)

Développement d'une équipe et d'un système de perpétuation (transfert de connaissances)