



Février 2009

Acheteurs, la crise ce qui va changer

La crise devient durable. On mesure mieux aujourd'hui l'impact de cette crise dans le comportement de chacun, du manager des achats à l'acheteur. Depuis de nombreuses années, former plus professionnellement les acheteurs était la préoccupation des managers et des ressources humaines, un dictionnaire de toutes les formations permettait de puiser de l'optimisation du panel fournisseur jusqu'à la politiques achats en passant par la négociation facile ou difficile.

Mais aujourd'hui, le contexte de la crise amène un véritable changement pour les acteurs de la fonction achats. Une des questions primordiales est de s'assurer que les formations amènent un réel « plus » dans la recherche globale de diminution des coûts de l'entreprise ou de l'établissement public.

Un investissement industriel, avant d'être retenu, doit prouver qu'il correspond bien à la demande, et surtout qu'il est « rentable », l'entreprise s'assurant chaque année que le profit attendu par cet investissement est bien au rendez-vous. La formation échapperait-elle à cette règle ? Non, bien sûr.

Demander aux participants d'une formation de réaliser un bilan pédagogique est une nécessité. Ce bilan met en valeur les compétences du formateur dans sa capacité à bien communiquer, transmettre le « savoir » et s'assurer d'une bonne transposition professionnelle. La mise en œuvre d'outils performants quantifiables au travers d'une stratégie individuelle de chaque acheteur sur le moyen et long terme constitue aujourd'hui l'attente de chaque décideur dans cette période de crise.

L'acheteur « passif » disparaît au profit d'acheteur « actif » capable de proposer, de montrer qu'il maîtrise ses marchés amont qu'il n'hésite pas à comparer par des approches nouvelles en harmonie avec la politique achats de son entreprise.

Au terme de la formation, le participant doit s'engager à tirer profit de l'investissement formation qu'il a reçu, d'abord à titre professionnel pour l'entreprise, mais également à titre personnel.

Les enjeux de ce changement clarifieront l'attente des ressources humaines dans un choix parfois cornélien de formations demandées par de nombreux services de l'entreprise.

Exiger au quotidien des formateurs une vision des profits futurs qu'amènera la formation et s'assurer que ces profits sont au rendez vous apportera la certitude d'un choix plus sélectif des formations de la fonction Achats.

Eric Pascaud

Directeur Achep conseil formation

Vous souhaitez réagir à cet article : n'hésitez pas contact@achep-conseil.fr

www.achep-conseil.fr

Pour plus d'informations :

Achep Conseil : l'expertise au service des Achats

7 rue des Genêts - 69110 Sainte Foy les Lyon



04 26 01 17 67 contact email @ : contact@achep-conseil.fr