



Janvier 2015

Commençons cette année avec enthousiasme et détermination !

Les évolutions des marchés et des entreprises nécessitent de prendre en compte les changements et de s'adapter.

Il s'agit d'une chance pour les acheteurs permettant de mettre en avant plus de stratégie et une vision à plus long terme. Le challenge est de sécuriser les achats pour les années à venir, en maintenant une obligation de maîtrise des coûts.

Les entreprises demandent aux acheteurs de mieux hiérarchiser et de fixer des axes prioritaires. Parmi ces axes privilégiés par nos clients, nous pouvons en dégager trois principaux :

L'intégration de la notion de risques fournisseurs à moyen et long terme

Comment ne pas prendre en compte cette évolution qui va contraindre chaque acheteur à anticiper ses actions tout au long du process achats (pré évaluation des fournisseurs, cartographie des risques, plan de suivi des fournisseurs « à risques », plan de préventions ...).

Le risque zéro n'existe pas mais il est essentiel de prendre en compte la maîtrise des risques dans le fonctionnement des services achats.

L'adéquation des outils et leurs modélisations

Force est de constater qu'il existe de nombreux outils à la disposition des acheteurs, mais dans cette profusion, rares sont les outils utilisés en tant que tels pour aider l'acheteur dans le choix le plus adapté pour obtenir le meilleur résultat économique et le plus fiable pour l'entreprise.

Après s'être approprié ses outils, l'acheteur doit les rendre complémentaires avec les outils existants des autres fonctions (finance, qualité, logistique).

Autre particularité : le peu d'outils modélisés c'est-à-dire « réutilisables ». La modélisation de ses outils permettra à l'acheteur de gagner du temps et de construire les fondations d'une gestion documentaire achats qui progressera en expertise au fil des ans.

La prise en compte du développement durable

On a trop longtemps considéré que le développement durable se cantonnait à l'environnement.

Cette vision réductrice du développement durable a occulté le fait que l'acheteur, par ses prises de décisions en matière de choix de fournisseurs, est en première ligne pour impulser une politique de développement durable, tout particulièrement dans le domaine du social et sociétal.

Privilégier cette voie est économiquement durable.

L'engagement d'Achep Conseil est de tout mettre en œuvre auprès de ses clients pour les aider et les accompagner dans le changement qui nous attend.

Eric Pascaud Rhône Alpes

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