



Eric Pascaud, Directeur de Achep conseil analyse sans concession la situation des perspectives 2008 et l'importance de professionnaliser la fonction Achats.

PERSPECTIVES 2008

Intervention Monsieur Eric Pascaud :

..... « Les nuages s'accumulent sur 2008 : hausse brutale des prix, retour de l'inflation, dégradation de la santé financières de certaines entreprises, augmentation du prix de l'énergie.

Cette situation poussera les décideurs à s'assurer que les acheteurs négocient à armes égales en face des vendeurs dont les méthodes de formation sont de plus en plus élaborées.

N'accepter des hausses qu'après avoir s'être assuré que celles-ci sont pleinement justifiées et surtout utiliser l'ensemble des outils de l'acheteur tout au long des négociations voilà l'objectif prioritaire pour passer de l'amateurisme au professionnalisme.

L'enjeu des services Achats pour 2008 sont les suivants : Mesurer la fonction Achats de votre entreprise, adapter les profils aux marchés amonts, et surtout mesurer les marges de progrès tel est le souhait de Achep conseil.

Mieux vendre l'image de votre entreprise en respectant ses valeurs, mieux connaître le marché, et surtout mettre en œuvre un processus de négociation pour réduire les coûts globaux permettront de passer ce cap difficile ou les enjeux pour l'avenir sont considérables.

Achep conseil dans cette perspective vous accompagnera au delà d'une simple formation pour mesurer les marges de progrès et établir avec vous une feuille de route pour chacun de vos acheteurs permettant de mesurer la performance achats ».....

Je vous souhaite une excellente année 2008.