

GESTION DES RISQUES D'ACHAT

Roland Vianin
Responsable
Achats Indirects & Services
Givaudan Suisse SA







Agenda

- Responsabilités de la fonction Achats
- Acheteurs
- Gestion des fournisseurs
- Gestion des produits
- Gestion des clients internes
- Conclusion.

Quelles sont les responsabilités de l'Achat ?

- **Quels sont les responsabilités à long terme ?**
 - Identifier des objectifs
 - Identifier et classer les besoins
 - Identifier et classer les fournisseurs
 - Identifier les structures nécessaires (organisation)
 - Identifier les éléments comportementaux nécessaires
 - Identifier les moyens (outils) nécessaires.

Quelles sont les responsabilités de l'Achat ?

- **Quels sont les responsabilités à moyen terme ?**
 - Intégrer l'information avec les actions envisagées
 - Intégrer les moyens (humains) pour renforcer l'atteinte des objectifs
 - Intégrer les résultats des études du marché fournisseurs
 - Identifier la planification de l'Achat au plan stratégique de l'entreprise.

Quelles sont les responsabilités de l'Achat ?

- **Quels sont les responsabilités à court terme ?**
 - Analyser le besoin (avec le demandeur)
 - Sélectionner les sources d'achat
 - Demander des offres et les analyser
 - Négocier
 - Rédiger les accords
 - Suivre l'acte d'achat
 - Régler les litiges.



Agenda

- Responsabilités de la fonction Achats
- **Acheteurs**
- Gestion des fournisseurs
- Gestion des produits
- Gestion des clients internes
- Conclusion.

Quelles sont les missions & rôles de l'acheteur ?

- **Quels sont les missions des acheteurs ?**
 - Porter la dynamique achat
 - Afficher le sujet achat comme une priorité
 - Faire circuler l'information (préciser le besoin!)
 - Avoir connaissance des actions achats menées
 - Mettre en cohérence les différentes actions
 - Diffuser les bonnes pratiques recensées
 - Garder la mainmise sur le fichier des fournisseurs.

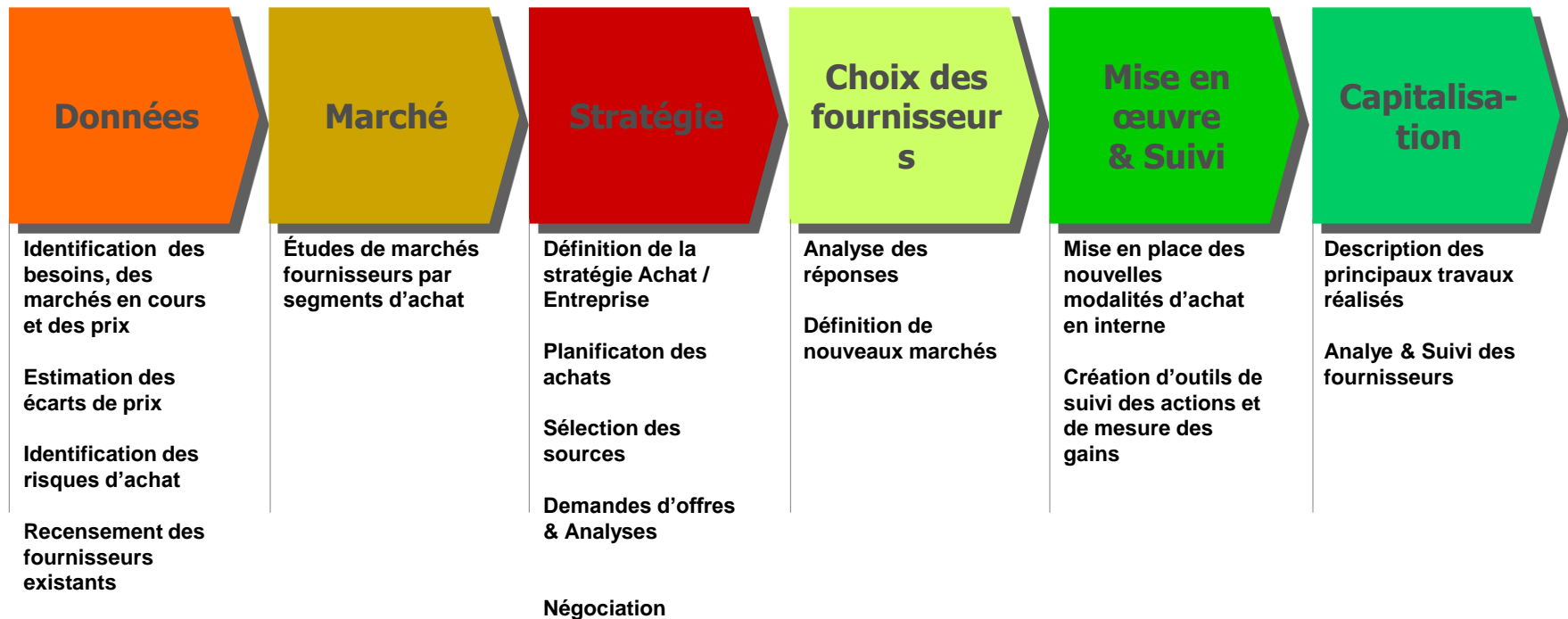
Quelles sont les missions & rôles de l'acheteur ?

■ **Quels sont les rôles des acheteurs ?**

- Accroître la productivité de chaque franc dépensé
- Anticiper les incertitudes du marché
- Recevoir une demande, trouver le fournisseur, déterminer le prix et les conditions commerciales, faire la commande, faire le suivi, supporter la réception, s'assurer que le paiement soit fait et résoudre les litiges éventuels (garantie).

Quel processus suivre pour atteindre un objectif ?

■ Un processus pour l'acheteur



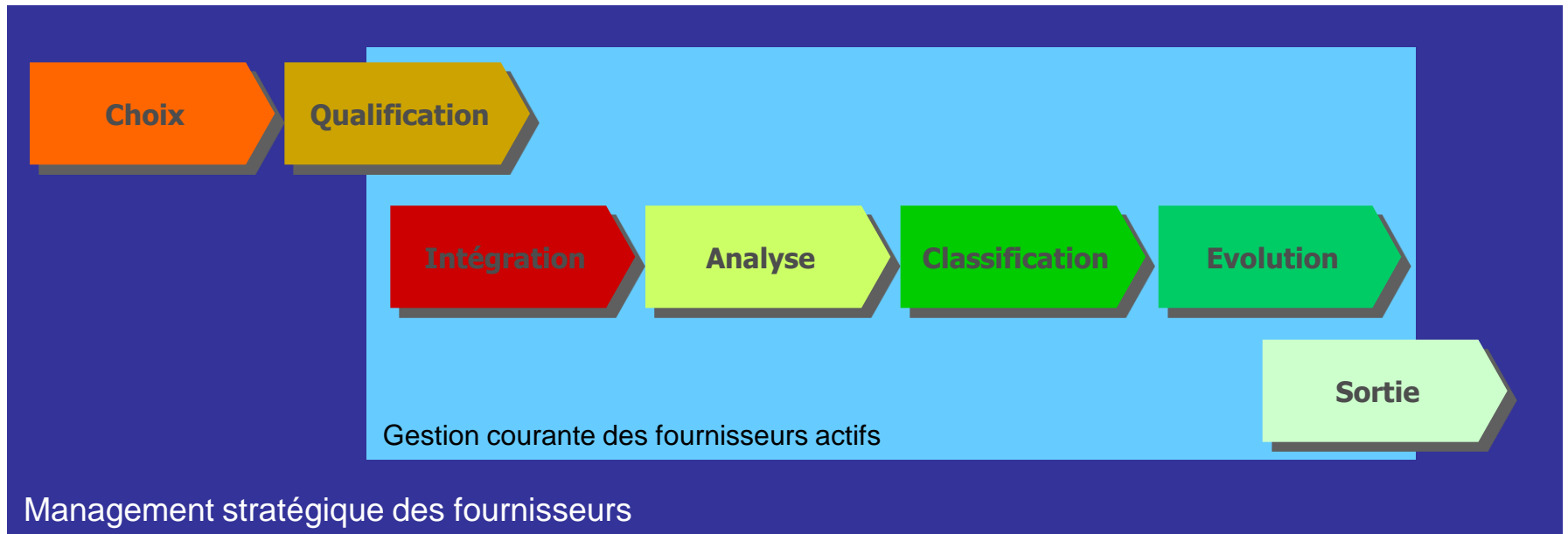


Agenda

- Responsabilités de la fonction Achats
- Acheteurs
- **Gestion des fournisseurs**
- Gestion des produits
- Gestion des clients internes
- Conclusion.

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs



Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)



Choix

Etude du marché d'approvisionnement
Best practices & Benchmarking
Echange d'informations informelles
Littérature, bases de données
Visite de foires, expositions, etc.

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)

Qualification

Visite de fournisseurs
Audits
RFI, RFQ
Echantillons
Contrats cadres et autres accords

Gestion courante des fournisseurs actifs

Management stratégique des fournisseurs

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)

Intégration

E-procurement
Processus de production
Out-sourcing
Accords de co-production
Processus de planification

Gestion courante des fournisseurs actifs

Management stratégique des fournisseurs

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)

Analyse

Sourcing Cockpit
Analyse systématique
Critères de choix
Bases de données
Amélioration continue, communication

Gestion courante des fournisseurs actifs

Management stratégique des fournisseurs

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)

Classification

Portfolio management
Classification ABC
Classification selon segmentation
Recommandation d'achat
Processus de fidélisation

Gestion courante des fournisseurs actifs

Management stratégique des fournisseurs

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)

Evolution

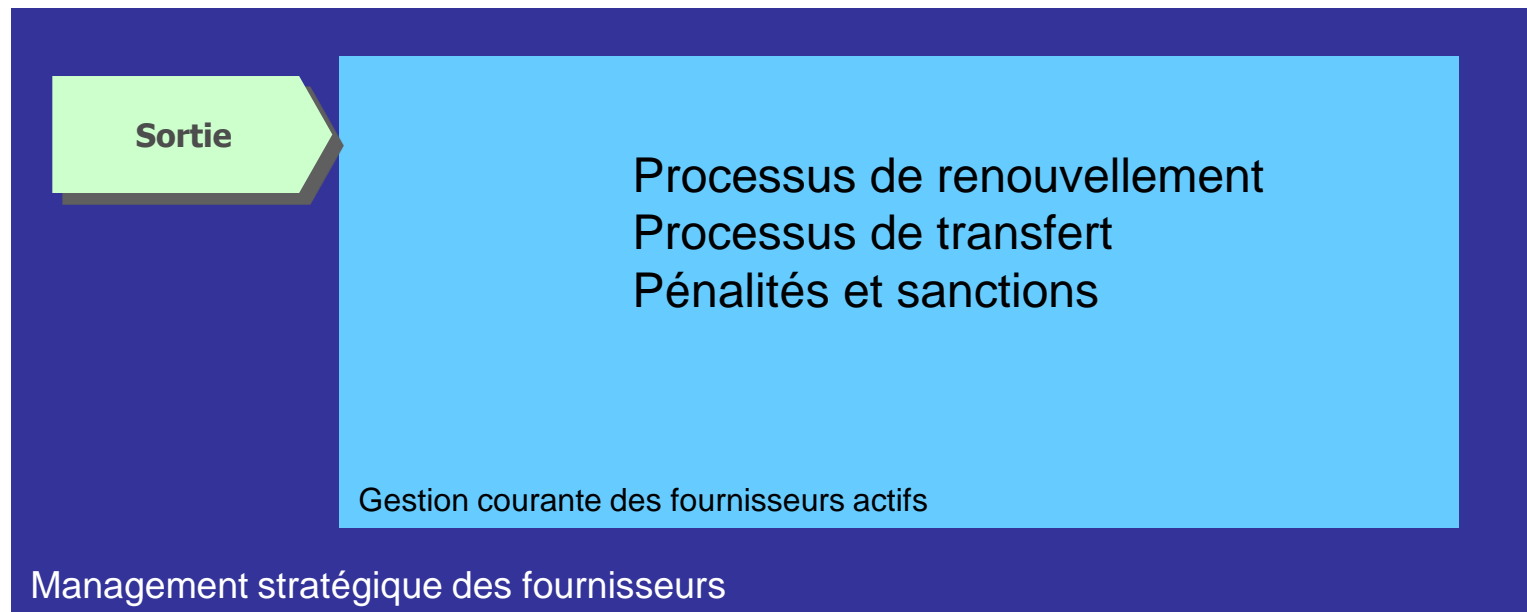
Amélioration continue
Travail en commun et intégration
Développement de la relation

Gestion courante des fournisseurs actifs

Management stratégique des fournisseurs

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)



Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

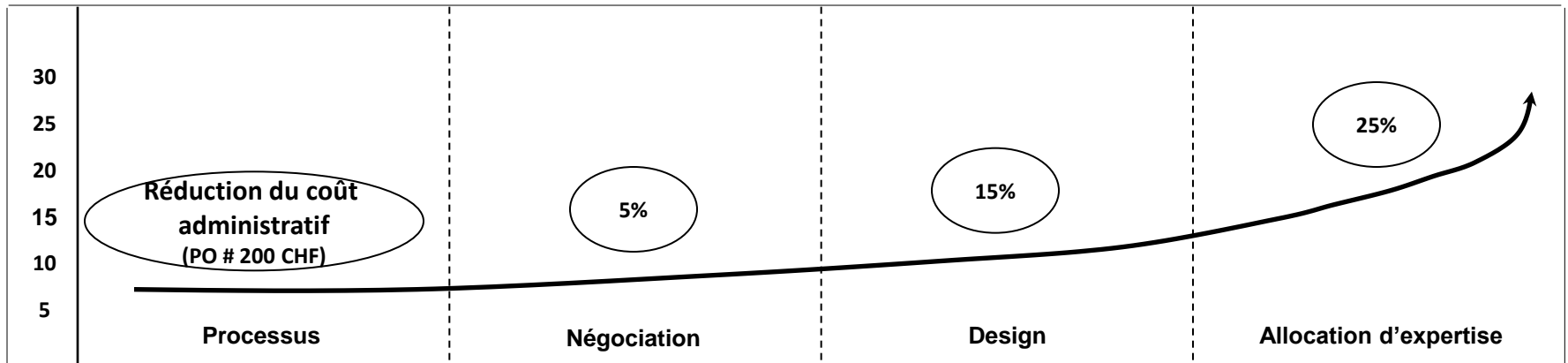
- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)
 - Améliorer les performances qualité des fournisseurs.
 - Assurer la satisfaction des clients internes.
 - Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
 - Développer les achats dans les pays à bas coût.
 - Gérer la relation fournisseur.

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

- Le management de la base de données des fournisseurs (cycle de vie)
 - Identifier et intégrer l'innovation des fournisseurs.
 - Prendre en compte le développement durable .
 - Réduire les coûts totaux d'usage.
 - Sécuriser les risques d'approvisionnement.
 - Trouver de nouveaux fournisseurs.
 - Trouver de nouveaux produits.
 - Toutes ces missions sont donc à intégrer et à prioriser.

Qu'est ce qu'un portefeuille fournisseurs ?

Performance en gestion de fournisseurs (%)



Simplification du processus administratif

Négociation des conditions commerciales

Développement

Rédaction des spécification



- **Optimisation administrative**
- Transactions électroniques
- **Catalogues**
- **Optimisation des autorisations**

- **Concurrence et nouveaux fournisseurs**
- **Négociation**
- **Consolidation des volumes**
- **Objectifs de productivité**

- Coûts cible, analyse de la valeur
- **Design conjoint**
- **Standardisation**
- **Développement des fournisseurs**
- **Gestion du risque**

- **Spécifications fonctionnelles**
- **Transparence des coûts**
- **Capture de l'innovation**
- **Partenariats**
- **Sourcing global**
- **In/outsourcing**

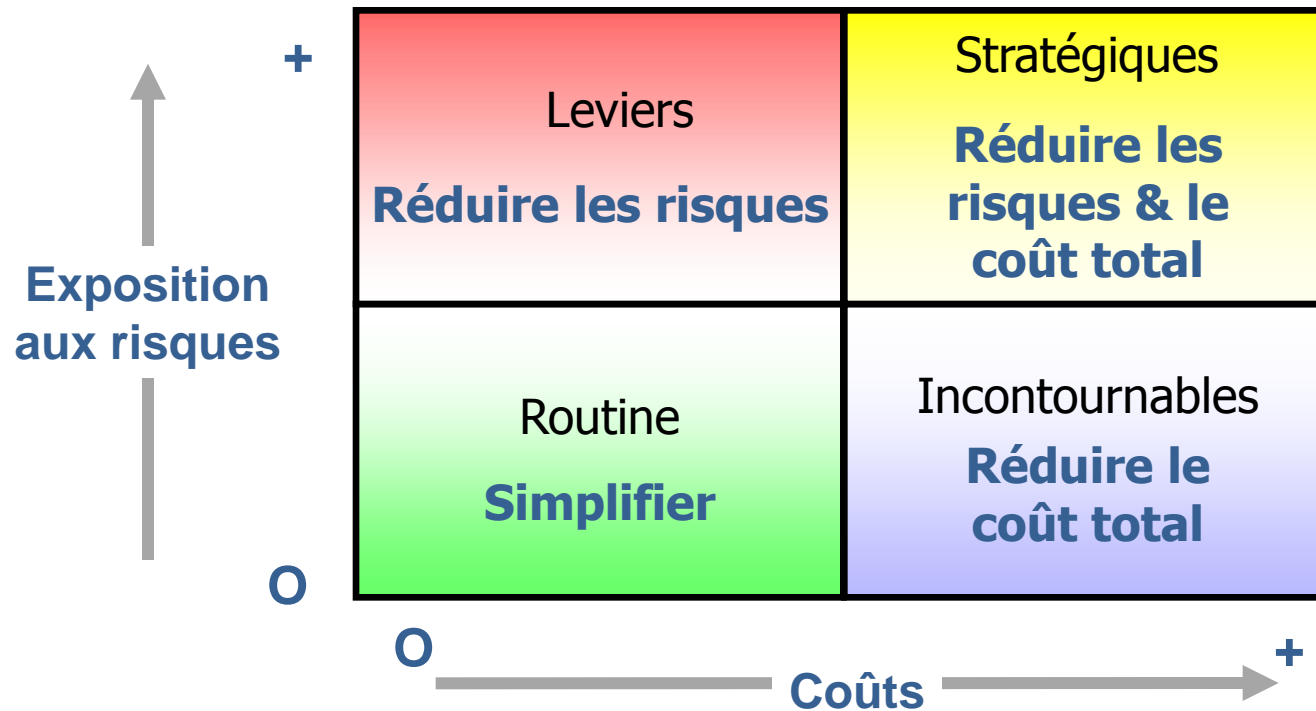


Agenda

- Responsabilités de la fonction Achats
- Acheteurs
- Gestion des fournisseurs
- **Gestion des produits**
- Gestion des clients internes
- Conclusion.

Segmenter les produits ?

- Segmenter la base de données des produits



Segmenter les produits ?

- Segmenter la base de données des produits

Segmentation des familles d'articles

Identification sur la base des besoins exprimés ou des segments à développer

Etude du marché

Développement d'un panel fournisseurs pour chaque segment choisi

Objectifs Achats

Développement des segments identifiés

Différencier global / local

Segmenter les produits ?

- Segmenter la base de données des produits

Réduction des coûts de transactions

Rendre comparables produits et fournisseurs

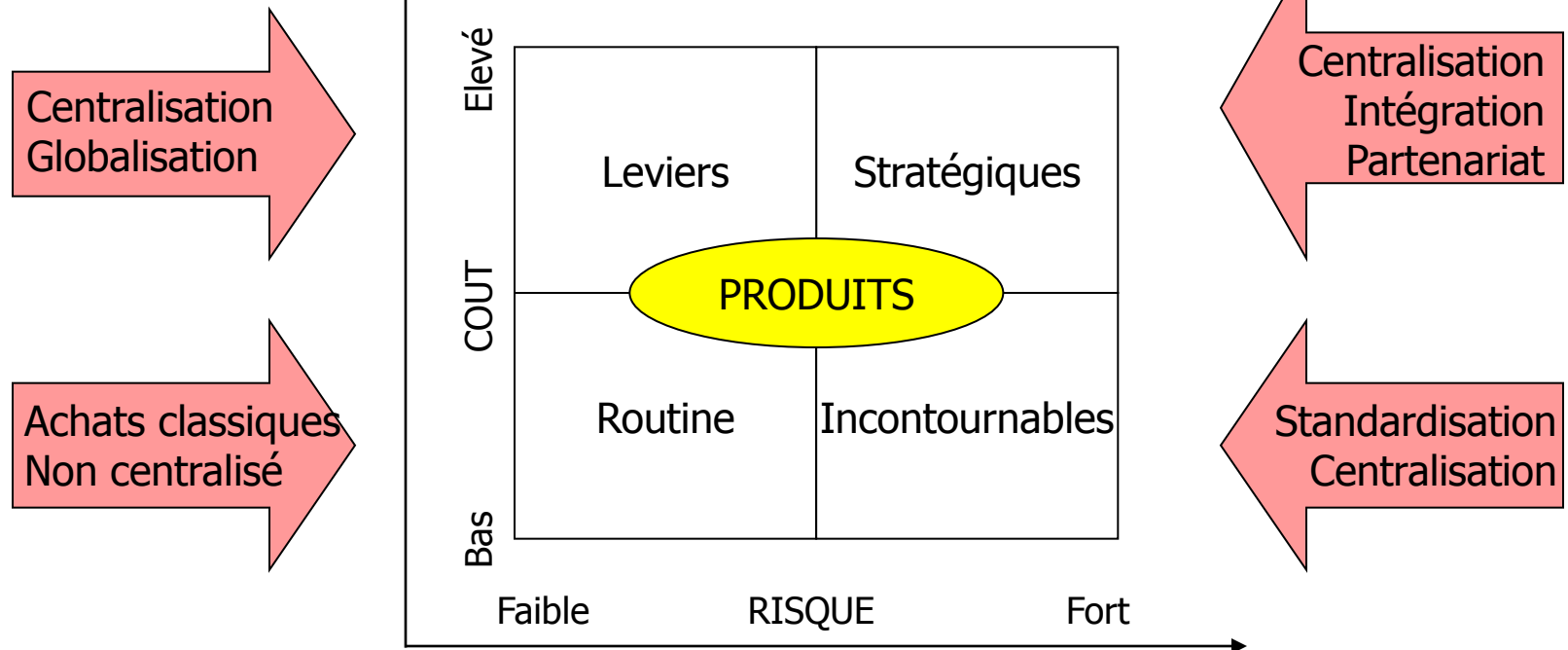
Réduction de la base des fournisseurs

Rendre possible l'usage de eCatalogues

Benchmarking entre divers acheteurs !

Segmenter les produits ?

- Segmenter la base de données des produits





Agenda

- Responsabilités de la fonction Achats
- Acheteurs
- Gestion des fournisseurs
- Gestion des produits
- **Gestion des clients internes**
- Conclusion.

Relations avec les clients internes !

- Ne laissons pas filer le client !

Les challenges de leadership

- **Construire nos organisations**
- **Se focaliser sur les clients**
- **"Stretcher" nos performances**
- **Collaborer avec les autres**
- **Diriger par l'exemple**

Les valeurs Achats

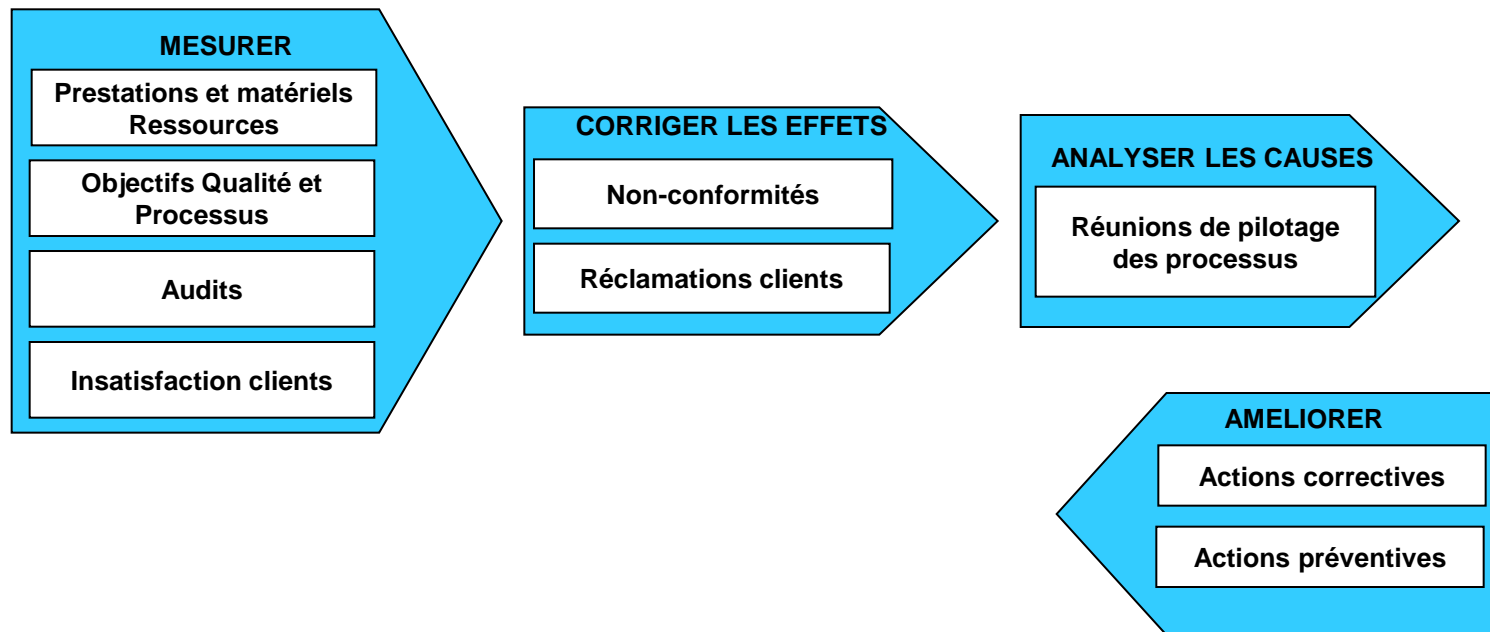
- **Professionalisme**
- **Innovation**
- **Réalisme**
- **Esprit d'équipe**
- **Respect de la parole donnée**



Fournir la performance d'aujourd'hui
et
construire pour assurer les résultats de demain

Relations avec les clients internes !

- Ne laissons pas filer le client !



Relations avec les clients internes !

- Interaction des acteurs :

- la fluidité des échanges d'informations est liée à la qualité des relations établies avec les partenaires de l'acte d'achat et les individus qui la composent.

- Dialogue efficace :

- il consiste en premier lieu à reconnaître les similitudes pour les réaliser, puis à exploiter les différences pour les conjuguer et en dégager une valeur ajoutée.

Relations avec les clients internes !

- Communication :
 - la communication est avant tout comportementale, elle est dialogue, "mise en commun et en relation" pour agir, s'enrichir, coopérer et créer ensemble.



Agenda

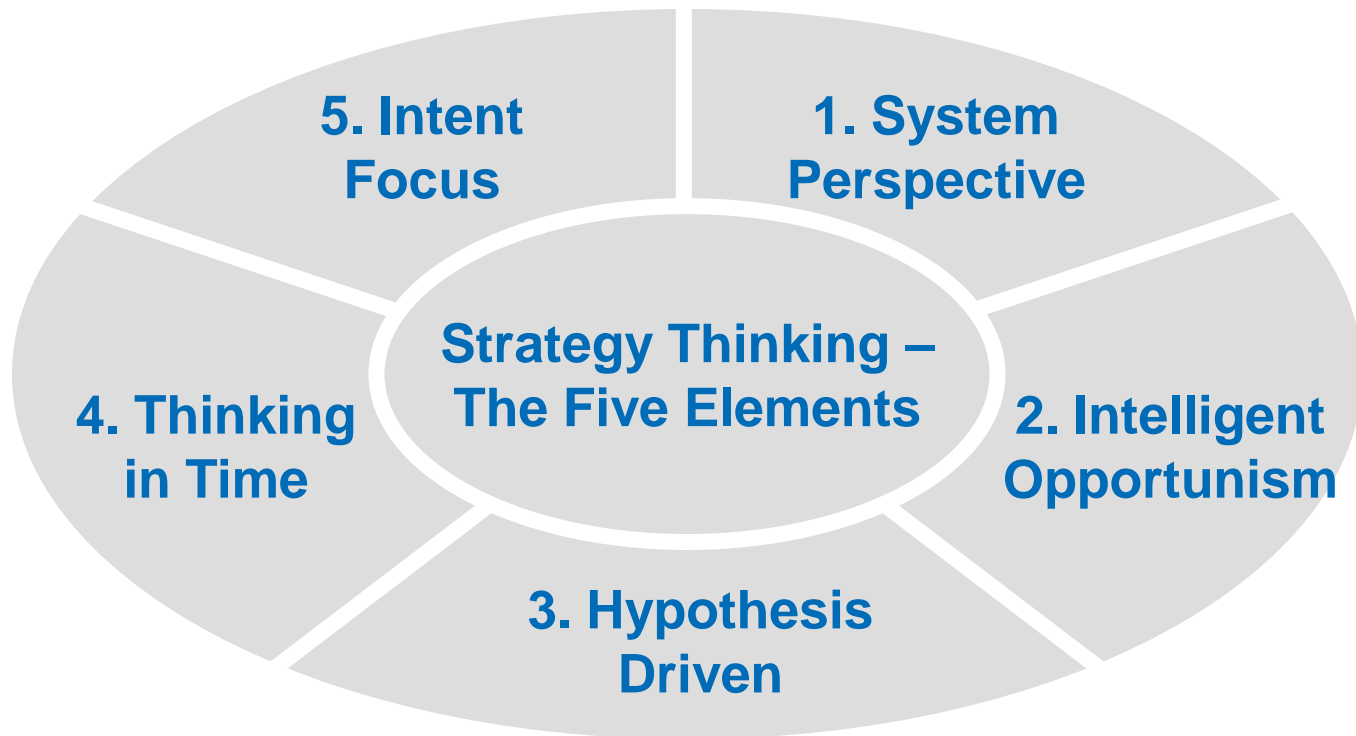
- Responsabilités de la fonction Achats
- Acheteurs
- Gestion des fournisseurs
- Gestion des produits
- Gestion des clients internes
- **Conclusion.**

Qu'est ce qu'un bon achat ?

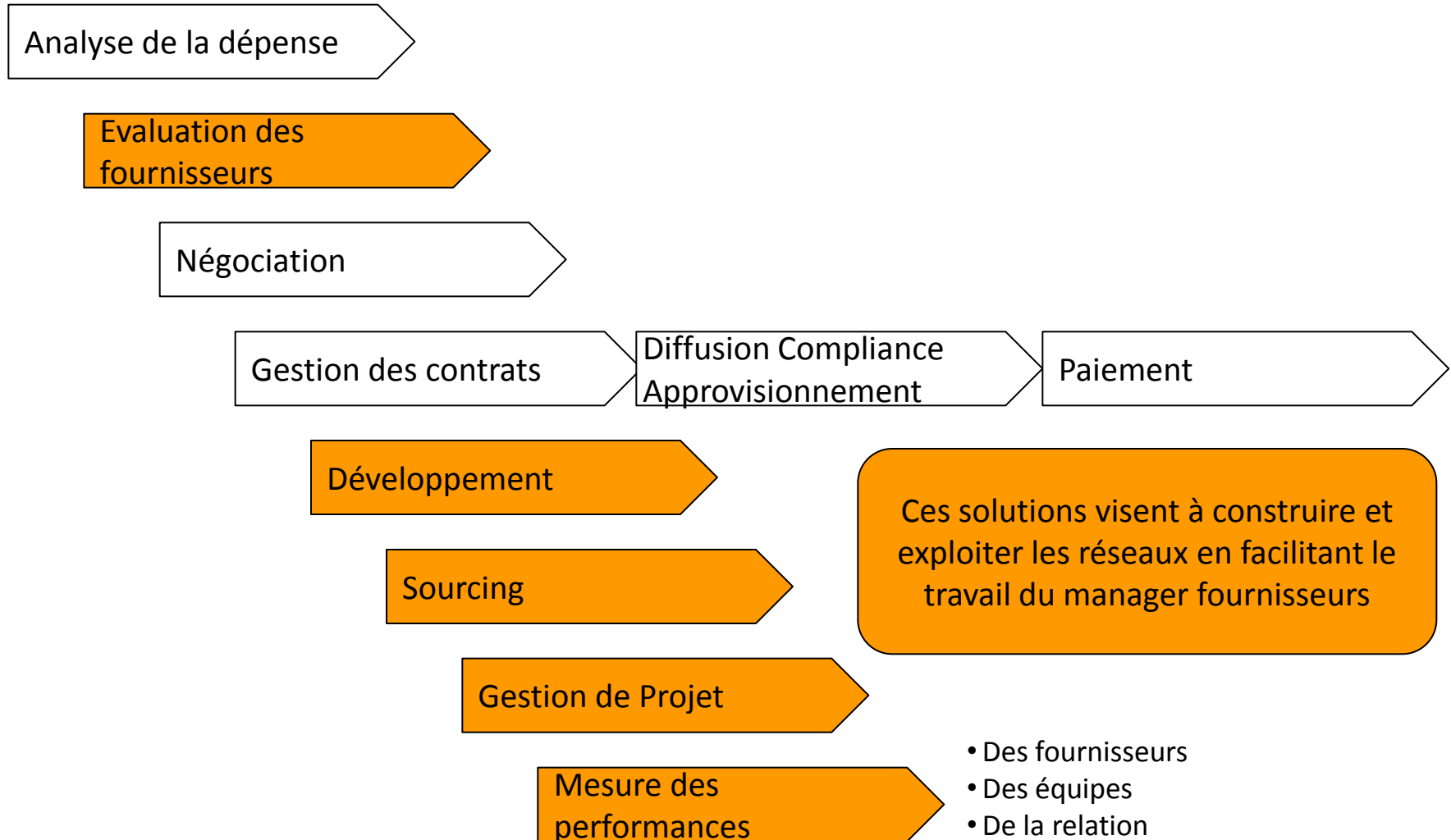
- Quels sont les facteurs clés du succès ?
 - TQM, JIT, Total cycle time reduction
 - Base fournisseurs plus concentrée
 - Relations fournisseurs
 - Total cost management
 - E-purchasing
 - Management de la performance
 - Développement et formation du personnel Achats
 - Service aux clients internes
 - Respect des normes environnementales.

Qu'est ce qu'un bon achat ?

- C'est ce qui permet de renforcer l'esprit Achat !



Qu'est ce qu'un bon achat ?



Qu'est ce qu'un bon achat ?

C'est ce qui optimise
les 8 paramètres
de l'approvisionnement!
(risques d'achat)

