

**MUSCLER, SÉCURISER VOS FILIÈRES D'APPROVISIONNEMENT**

**L**a situation de l'économie mondiale a mis en évidence au cours des années passées l'apparition de perturbations soudaines, fortes et de grande amplitude, telles que le durcissement de la concurrence, le renchérissement et la disponibilité des matières premières, les variations des taux de change. Ces mouvements vont perdurer et impacter fortement les fonctions Achats & Supply Chain.

Elles doivent non seulement réagir à ces chocs pour enrayer les ruptures des chaînes d'approvisionnement provoquées par les défaillances de fournisseurs, mais aussi agir pour **Muscler et Sécuriser les chaînes d'approvisionnement**.

**L'OFFRE ACHATS & SUPPLY CHAIN**

Face à cette situation **X-PM** articule son offre Achats Supply Chain autour de 3 axes :

**Globaliser**

- Mondialiser la base des fournisseurs
- Sourcer dans les pays Low-Cost grâce à sa présence en Chine, Inde et Singapour.

**Muscler, Sécuriser les filières d'approvisionnement**

- Identifier les filières critiques
- Vérifier la résistance des chaînes d'approvisionnement aux perturbations subies ou anticipées
- Identifier les points de rupture
- Définir et mettre en œuvre les plans de sécurisation pour les approvisionnements à risque.

**Réduire les coûts**

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques (remise en cause des spécifications, consolidation des volumes, mise en concurrence, benchmarking, décomposition et analyse du coût, renégociation)
- Mesurer et améliorer la performance des fournisseurs (qualité, productivité, délais, réactivité, innovation).

**L'ÉQUIPE D'INTERVENTION X-PM**

L'équipe constituée par **X-PM**, placée sous la Direction de Gérard Breining, pour mener les missions d'Achats Supply Chain comprend une vingtaine de dirigeants reconnus de cette fonction, mobilisables à très court terme, qui savent faire et entraîner les équipes. Ces hommes sont issus de grands groupes, de grosses divisions ou de PME. Ils proviennent de différents secteurs de l'Industrie et des Services : électroménager, automobile, luxe, pharmacie, transport ferroviaire, aéronautique/défense, banques, assurances, transport aérien.

## X-PM déroule une méthode d'intervention en 3 phases :

**Cadrage:** Cette phase initiale de courte durée a pour objectifs d'évaluer les enjeux, les risques et les priorités du projet et se termine par l'élaboration d'un plan d'actions.

**Terrain:** Les actions de progrès démarrent sur le terrain, sur la base d'initiatives issues de groupes de collaborateurs. Le management renforcé avec l'aide d'**X-PM** pilote et suit les chantiers en mode projet au travers de points réguliers d'avancement.

**Retrait:** L'essentiel des résultats doit pouvoir être obtenu dans un délai d'un an, et un point de non-retour doit être franchi. **X-PM** s'assure de la pérennité des actions et outils mis en place permettant ainsi l'amélioration continue des performances.

### Cette méthode s'appuie sur des attitudes managériales:

- Mise en mouvement des équipes le plus rapidement possible
- Prise en compte de l'incertitude de l'environnement pour valider en permanence les priorités et les recadrer si nécessaire
- Assurance que toutes les actions resteront durables et pérennes.

## QUELQUES-UNES DE NOS INTERVENTIONS RÉCENTES

Définition de la politique achat d'une famille clé dans un très grand groupe industriel.

Résultat obtenu: gain de 10%.

Un patron des Achats pour maîtriser le risque fournisseurs pour un équipementier automobile avec une rupture possible des approvisionnements et donc de ses livraisons aux clients. Résultat: 0 rupture.

Coaching d'une équipe d'acheteurs, mise en œuvre d'outils de gestion des relations fournisseurs, développement du travail amont avec le marketing et maîtrise des livraisons des fournisseurs au démarrage d'une collection pour un industriel du luxe. Résultat: Lancement 0 défaut.

Concrétisation du potentiel d'amélioration des Achats identifié par une étude Mc Kinsey pour une Business Unit d'un grand groupe. Résultat: gain > 10%.

## QUESTIONS POUR LE MANAGEMENT

- Comment mesurez-vous la performance de la fonction Achats? A-t-elle des objectifs précis?
- Votre base de fournisseurs est-elle optimisée et tient-elle compte des possibilités offertes par les meilleurs fournisseurs mondiaux?
- Les niveaux de performance de vos fournisseurs en terme de productivité, de qualité, de service, de respect des délais de livraison et de réactivité sont-ils mesurés et satisfaisants?
- Les familles d'achats stratégiques ont-elles une politique d'achat claire?
- Les fournisseurs stratégiques sont-ils gérés en tant que tels?
- Le niveau d'innovation apporté par les fournisseurs stratégiques est-il significatif?
- Quel est le pourcentage d'achats fait dans les pays Low-Cost?
- Avez-vous à traiter des défaillances de fournisseurs?
- Combien avez-vous de fournisseurs à risques?
- Les plans de sécurisation des approvisionnements existent-ils et sont-ils opérationnels?
- Le développement durable est-il intégré dans les critères d'achat?