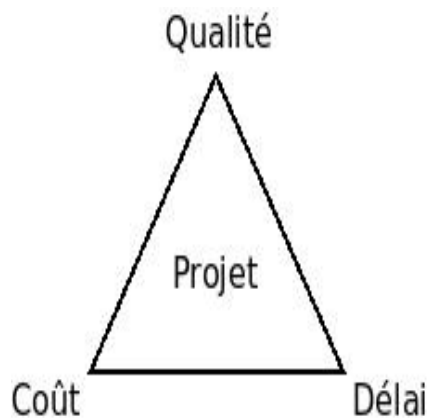


LA MISE EN PLACE D'UN PROCUREMENT PROCESS OU COMMENT BIEN GERER SES FOURNISSEURS ?

A l'heure actuelle, les nouveaux enjeux de l'entreprise tels que la mondialisation ou la gouvernance d'entreprise, concept associé à la surveillance économique, financière, morale et éthique de l'entreprise, ont changé la vision de la gestion de projet.

Les entreprises doivent être de plus en plus compétitives sur le marché et cela se répercute directement sur les fournisseurs du projet : acheter des biens ou des services s'avère souvent une activité critique pour un projet. Gérer ses fournisseurs correctement devient donc un enjeu de plus en plus important !



Tout d'abord, rappelons nous que trois indicateurs rentrent en jeu dans l'évaluation de la performance du fournisseur : la qualité technique, financière et temporelle (maîtrise des coûts et délais).

L'objectif étant donc d'acheter le bon produit au meilleur prix et dans les délais impartis par le planning projet, la mise en place d'un « procurement process » est conseillée. De plus, avoir une équipe transverse en charge de cette activité enrichira le retour d'expérience associé à l'utilisation d'une base de données fournisseurs (type ERP), indispensable à une bonne gestion des projets.

Le procurement process inclus les différentes phases suivantes :

- Elaboration d'un sourcing plan : détermination des différents équipements à acheter, identification des potentiels fournisseurs ainsi que des délais de livraison associés.
- Détail de la partie « Procurement » du planning projet en intégrant les informations issues du sourcing plan afin d'identifier les chemins critiques.
- Lancement des RFQ (Request for Quotation) dans l'objectif de sélectionner un fournisseur, de négocier les prix et les délais de livraisons.
- Passage de la commande (Purchase Order)



- Suivi du fournisseur au travers de différents jalons : Kick-off meeting, réunions de clarification technique et commerciale, planification des points d'inspection...
- Si le fournisseur est capable de fournir un planning détaillé, il est conseillé de l'intégrer directement dans le planning projet !

Le choix et suivi de vos fournisseurs sont des étapes clés de la réussite de votre projet, il ne faut pas les négliger !

« Un client qui n'a qu'un seul fournisseur cesse d'être intelligent. L'absence de concurrence conduit à une perte de substance phénoménale. » - François Michelin



Si vous souhaitez en savoir plus, contactez-nous ou réagissez :
voscommentaires@primafrance.com