

Famille(s) d'achat(s) concernée(s): Sous-traitance usinage Prod Hors Prod




Contexte

- **Liquidation judiciaire** -à effet immédiat- d'1 fournisseur
- **Fournisseur historique** (>15 ans)
- **Activité**: affutage règle carbure, mécanique, réparation, réalisation outils spéciaux de décolletage
- **Grande connaissance** des **produits** du **client** par le fournisseur
- **Références spécifiques** pas évidentes à remplacer, à priori
- **URGENCE pour les clients internes** qui ont absolument besoin de cette sous-traitance (éviter rupture de prod)
- Très peu **de plans techniques** des supports d'usinage
- **Prix d'achat** : très faibles par rapport aux prix marché

Mise en œuvre

- **Prise de contact** avec toutes les **unités de production** afin de **prioriser** les actions à mener dans l'urgence et redéfinir les exigences produits
- **Mise à contribution** de l'**atelier mécanique** (en interne)
- **Transfert** d'1 partie de la sous-traitance chez un **fournisseur nouvellement homologué** par le client
- **Transfert** d'1 autre partie de la sous-traitance dans le site d'un fournisseur dont le groupe était homologué par le client
- Classement ABC des familles et **envoi des consultations**

Résultats

- **0 arrêt de chaîne** constaté 
- **Remplacement très rapide de la totalité** de la sous-traitance de ce fournisseur (**2 semaines**) 
- **Bonne synergie interne** entre les techniciens achats, méthodes, production et qualité
- **Par contre, hausse des prix** majoritaire (jusqu'à 3 fois le prix initial) **en raison du très faible positionnement de départ** (re-travail prix et conception prévu dans 1 second tps) 
- **Reco**: être vigilant au placement prix de ses fournisseurs vs marché