

Type de Pratique: <input type="checkbox"/> Outil <input checked="" type="checkbox"/> Attitude	Origine: <input checked="" type="checkbox"/> RHA+ <input type="checkbox"/> Client
Famille(s) d'achat(s) concernée(s): <input checked="" type="checkbox"/> Prod <input type="checkbox"/> Hors Prod    Nom : tôlerie, chaudronnerie, etc.	

## CONTEXTE

- Lors de la phase consultation fournisseurs en démarrage de mission chez un nouveau client.
- L'objectif de gains est conséquent et le prestataire doit **devenir rapidement performant sur la famille d'achats concernée**.
- Il faut trouver des **fournisseurs de confiance** sans avoir le temps de réaliser des audits.



## DESCRIPTION

- Le prestataire a fait appel au **réseau d'acheteurs** prestataires RHA+ de la région concernée.
- Un des collègues prestataires lui a envoyé très vite une liste détaillée (par activité) de plusieurs fournisseurs. Deux autres prestataires RHA+ ont ensuite complété cette liste.
- Tous les fournisseurs indiqués dans cette liste travaillaient déjà pour des entreprises où ces prestataires RHA+ travaillaient ou avaient travaillé (climat de **confiance**).



## RESULTAT

- **Utilisation du réseau RHA+**,
- **Extrême rapidité** d'obtention de la liste : 24 heures pour les 1<sup>ers</sup> éléments,
- 15 fournisseurs ont été identifiés **dont 4 ont été sélectionnés par le client**.

