

Famille(s) d'achat(s) concernée(s):....

Prod



Hors Prod



### Contexte

- Dans le secteur automobile, un client a un besoin ponctuel. Il souhaite confier la gestion d'un appel d'offres à un prestataire extérieur pour une question de charge et de rapidité.
- Le client souhaitait une assistance qui ne soit pas à temps plein pour une question de coût.
- Le prestataire doit répondre aux besoins du client en obtenant des offres pertinentes dans le délai imparti.

### Mise en œuvre

- Le client a fourni la liste des fournisseurs et un cahier des charges sous forme de tableau Excel.
- Un consultant a pris le dossier en charge à raison d'1 jour par semaine avec le support du manager.
- 7 fournisseurs ont été consultés sur 2 mois.
- Un outil de suivi est mis en place pour communiquer sur l'avancement de la consultation et reporter au client final.

### Résultats

- Toutes les offres ont été obtenues dans le délai.
- Une première négociation a pu être menée par RHA+.
- Le client a pu se concentrer sur l'analyse des offres finales, sur l'organisation et le coût d'un changement de fournisseur envisageable.
- RHA+ a pu gérer ce besoin en temps partiel et à moindre coût pour le client.