

Famille(s) d'achat(s) concernée(s) : tôlerie, électrique, hydraulique

Prod

Hors Prod

### Contexte

- Une PMI spécialisée dans la conception et l'assemblage de véhicules, vient de décrocher un **important marché**.
- Par **manque de ressources internes**, le client a fait appel à un prestataire RHA+ pour gérer les achats inhérent à ce nouveau besoin.
- Compte tenu des volumes d'achats important, le **client ambitionne des économies** à 2 chiffres.



### Mise en œuvre

- Au démarrage de la mission, le prestataire RHA+ obtient, de la part du client, la nomenclature complète des pièces à acheter. 400 références sont concernées, auprès de 50 fournisseurs.
- Après une **analyse très poussée** de la nomenclature et la définition de sa **stratégie achat**, le prestataire a lancé des actions de sourcing, des consultations avec négociations systématique, puis après l'analyse des offres, il a passé les commandes dans l'ERP du client.



### Résultats

- Tous les besoins ont été gérés **dans les coûts et délais impartis**.
- Le pourcentage d'économies a atteint les **10 %**.
- En plus de son périmètre initial, le prestataire a été force de proposition et grâce à son expertise, il a proposé **des outils au client** (Définition de CGA, Grille de décompositions des prix, Fiche fournisseur). Ces outils sont désormais des **standards** de l'entreprise cliente.

