

# RHA+ SUCCESS STORY RHA+ lors d'1 intégration de poste Maîtrise rapide de 7 familles d'achats grâce aux books RHA+

Type de Pratique: <input checked="" type="checkbox"/> Outil <input 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 checked="" type="checkbox"/> Hors Prod Nom : 7 familles	

## CONTEXTE

- Une importante usine du secteur aéronautique souhaite renforcer ponctuellement son équipe achats par 1 acheteur famille capable de gérer 7 familles d'achats (production et hors-production).
- Le prestataire est novice sur ces familles mais retenu grâce à son potentiel et aux supports prévus par RHA+.
- L'enjeu = 1 prise en main des familles avec obtention de gains rapides et l'organisation de la succession du poste.

## DESCRIPTION

- Avec l'aide d'un support junior dans les locaux des RHA+, l'acheteur a pu **établir un book** pour **chacune des 7 familles**.
- Chaque book regroupe les informations sur le marché, les clients (internes et externes), les fournisseurs, les tendances et les pistes d'actions envisagées.



## RESULTAT

- Les books RHA+ ont **accéléré la maîtrise** par le consultant de ses familles.
- Sur des familles d'achat inconnues initialement, le consultant a pu : gérer les achats du client, et **mettre en place rapidement des leviers d'optimisation**.
- A la fin de la mission, la Directrice achats a apprécié la mise à jour des books et leur utilisation comme support de présentation des familles au **successeur du consultant**.

