



BONNE PRATIQUE RHA+ en SOURCING

Recherche de fournisseurs pour un besoin client sur un salon professionnel de sous-traitance industrielle

Type de Pratique: Outils Attitude

Origine: RHA+ Client

Famille(s) d'achat(s) concernée(s): Pièces mécaniques

Prod Hors Prod

CONTEXTE

- Défaillance d'un fournisseur d'un client, en terme de qualité et délai. Besoin d'une nouvelle source, et donc d'une action de sourcing
- Marché à transférer 1 M€ sur petites séries et pièces unitaires

DESCRIPTION

- Visite salon MIDEST Paris : 1000 exposants – 25 % sociétés étrangères
- Cible: sociétés de mécanique CA mini 5M€ - clients automobiles
- Usinage acier, alu et éventuellement plastique
- Service commercial réactif pour réponse à 50 devis mini / semaine
- Mécanique de précision + possibilité réalisation montage d'ensemble

RESULTAT

- 6 sociétés approchées + présentation de notre besoin
- 3 sociétés en accord avec notre recherche
- Sociétés françaises, pas de besoin de sourcing low cost
- => établissement d'un COMPTE-RENDU détaillé sur chaque société, présenté au client
- RFQ envoyées + visite entreprises si approche éco bonne.