

LA RATIONALISATION DES ACHATS



Qu'est-ce que la rationalisation des achats ?

Dans leur activité quotidienne, les entreprises doivent effectuer des **achats** qui peuvent être accessoires ou nécessaires dans le **processus de création de valeur**. Les achats sont vus comme une tâche unique qui demande du temps et n'apporte que très peu de choses hormis le bien ou le service acheté.

Ce poste de dépense principale doit être entièrement intégré dans la stratégie de l'entreprise, mais il est parfois difficile de saisir les tenants et les aboutissants d'un achat. **Acheter mieux** devient donc central pour les dirigeants voulant **accroître la performance de leur entreprise**.

L'acte d'acheter peut devenir **source de création de valeur** et non plus seulement un poste de charge.

Pourquoi être accompagné dans la gestion des achats ?



Les entreprises voient la **gestion des achats de façon isolées**. Hors celle-ci peut être vue comme une dépense, alors que l'acte d'achat peut être source de création de valeur dans le cas d'une **prise de conscience et d'une implication des achats** dans le développement de l'activité.

Pidaxy vous accompagne, avec sa **vision neutre et transverse** dans l'élaboration de votre stratégie achat et dans sa mise en place. Le déploiement de cette dernière est souvent **longue et délicate**, l'apport de Pidaxy dans cette orientation sera un renfort de poids vers la voix de la réussite du projet.

Dans de nombreuses entreprises, la part des achats dans le chiffre d'affaires est souvent important, une optimisation de ceux-ci conduit nécessairement à un **accroissement de la performance de l'entreprise**.



Comment PIDAXY peut vous accompagner ?

Un consultant **expérimenté** est entièrement **dédié à votre projet**. Il élaborera avec vous la stratégie de gestion des achats et plus largement de la stratégie achat.

PIDAXY vous propose une solution sur mesure au regard de vos **spécificités marchés et structurelles** qui vous permettra d'optimiser la structuration de vos achats.

Le déploiement de la solution globale se fera à votre rythme et selon votre planning avec le soutien de votre consultant durant **l'ensemble des étapes du projet** ainsi que pendant les différents rendez-vous que vous pourrez avoir durant le déploiement de la solution.

Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

Thomas LEIM- t.leim@pidaxy.fr



NOTRE MÉTHODOLOGIE AMÉLIORATION CONTINUE



Phase 1 : Rencontre avec le dirigeant

PIDAXY échange avec vous sur votre entreprise, votre projet et vos spécificités.



Phase 2 : Définition du cadre du projet

PIDAXY veut comprendre votre stratégie, vos indicateurs de performance ainsi que votre démarche commerciale afin de concentrer votre projet sur ce qui compte pour vous.



Phase 3 : Élaboration des objectifs

PIDAXY, avec vous, construit les objectifs du projet en fonction du temps imparti ainsi que des investissements prévus.



Phase 4 : Proposition commerciale et contrat

PIDAXY s'engage avec vous : délais, prix, interlocuteurs, objectifs, rien n'est laissé au hasard.



Phase 5 : Définition du planning d'intervention

PIDAXY co-construit avec vous la mise en place du projet en fonction de vos contraintes et de vos besoins. Nous analyserons les possibilités les plus impactantes et critiques et nous les mettrons en place, cela peut être par exemple la sous-traitance, la mise en place d'un partenariat ou la redéfinition des tailles de lot,...



Phase 6 : Contrôle et suivi des étapes

PIDAXY s'assure de la bonne mise en place du projet ainsi que de l'apport réel des changements en fin de mission.

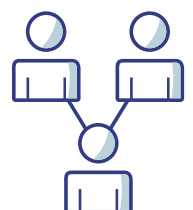


Phase 7 : Relation post mission & recommandations

PIDAXY reste en contact avec vous post mission et peut vous proposer un accompagnement dans la durée dans de nombreux domaines !



Satisfait de notre travail ? Recommandez nous !



Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

Thomas LEIM - t.leim@pidaxy.fr