



# Accompagnement à la mise en place d'une organisation Achats Groupe

**Type de client :**  
Pour un leader du BTP

**Effectif :**  
8 000 personnes

## Contexte

A l'occasion de sa prise de fonction, le nouveau Directeur Achats Groupe souhaitait être accompagné dans sa réflexion sur le rôle et les missions de la Direction des Achats Groupe.

## Objectif

- ✓ Concevoir et présenter la lettre de mission de la Direction et ajuster l'organisation
- ✓ Définir les modes de fonctionnement avec les 12 filiales de tête
- ✓ Faire monter en puissance les acheteurs en les accompagnant lors de consultations

## Approche

- **Accompagnement du directeur Achats Groupe**
  - Sous forme de séances de coaching, accompagnement à la conception et à la rédaction d'une politique Achats, d'une stratégie générale et d'une organisation cible
- **Mise en place d'un mode de fonctionnement avec les filiales et d'objectifs communs**
  - Animation d'un séminaire autour d'une matrice de maturité
- **Montée en puissance des acheteurs**
  - Priorisation des consultations à lancer puis réalisation des appels d'offre aux côtés des acheteurs

MATRICE DE MATURITE ACHATS  
CONSOLIDE

|                             |    | THEME                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-----------------------------|----|-----------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| COHERENCE STRATEGIQUE       | N° |                                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 1  | Connaissance des missions par les tiers |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 2  | Implication                             |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| TRANSVERSALITE              | 3  | Partage bonnes pratiques                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 4  | Visibilité                              |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| GESTION DES RISQUES         | 5  | Connaissance risques                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 6  | Prise en compte opérationnelle          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| CONTROLE DE GESTION         | 7  | Décomposition des coûts                 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 8  | Tableau de bord                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| INTEGRATION                 | 9  | Taux de couverture                      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 10 | Horizon pilotage                        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| MANAGEMENT DES FOURNISSEURS | 11 | Pilotage du portefeuille                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 12 | Prise en compte de la marge             |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| PERFORMANCE                 | 13 | Réduction des coûts                     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 14 | Rentabilité des acheteurs               |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| MATURITE TECHNIQUE          | 15 | Prévision des outils                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 16 | Gestion des catégories                  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| JURIDIQUE ET REGLEMENTATION | 17 | Collaboration opérationnelle            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 18 | Suivi des contacts                      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| GESTION RH                  | 19 | Reconnaissance de la fonction           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|                             | 20 | Rémunération                            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

Illustration : Matrice de maturité

## Résultats

- Présentation d'une politique achats déclinée en plans d'action
- Priorisation des actions à mener sur vingt quatre mois
- Structuration de l'organisation Achats du Groupe : qui fait quoi, comment, quand ?