

CONFÉRENCE

SOLUTIONS
SALONS



« Décarbonation, RSE, crise des pénuries, missions inédites ... Les outils e-achats peuvent-ils aider les acheteurs et leur direction à faire face? Et comment? »

REPLAY

Oalia
smart procurement

CONFÉRENCE



La fonction achats aujourd'hui :
Comment faire face
aux ruptures de barrages?

CONFÉRENCE



Les achats, c'est un métier en connexion directe avec l'actualité de l'entreprise et qui doit pouvoir réagir très rapidement.

Historiquement, on était plutôt en phase de réaction sur des questions économiques, les achats étaient les premiers sollicités pour être un levier d'optimisation et d'amélioration.

Aujourd'hui, ces dimensions attendues du métier achat se sont diversifiées et enrichies. On attend plus de compétences, et plus de capacité pour engager des plans de transformation. La réaction à des urgences amène souvent des réponses trop standard, trop mécaniques, parfois trop simplistes; par exemple le fait de réagir à une situation de tension sur une matière en allant voir la matière d'à côté en substitution, va finalement créer une nouvelle tension.

Or, on a besoin de s'inscrire dans une logique, à la fois de réaction mais aussi de durabilité des solutions. On doit trouver des solutions pérennes, plutôt que réagir aux crises et aux pénuries.



Maurice Hamoir
Directeur, Oalia

CONFÉRENCE



Quelle est l'urgence de la collaboration entre les achats et les autres fonctions de l'entreprise?

CONFÉRENCE



On voit aujourd'hui une transformation des organisations achat
La notion de « business partner » est un des enjeux de cette évolution.

Les organisations achat, autrefois très cloisonnées, évoluent avec:

- Une diversification des compétences
- La mise en place de services partagés avec une logique d'enrichissement et de partage des compétences

et les outils reflètent ces évolutions

Il y a une notion de « fonction achats élargie » avec un partage des enjeux achats avec l'ensemble de l'organisation

Les achats ont aujourd'hui une chance unique d'être un acteur déterminant dans les organisations sur des enjeux majeurs : plan carbone, RSE, développement durable, risque... dans les grandes organisations industrielles, les achats en sont directement responsables, et les outils doivent aussi refléter ça.



CONFÉRENCE



Les outils sont-ils prêts à faire face à ces évolutions?

CONFÉRENCE

“

Chez Oalia on a la volonté d'être extrêmement réactifs, on fait au minimum une nouvelle version par trimestre. Donc avec un rythme très soutenu, mais aussi une ouverture sur d'autres solutions complémentaires en fonction des besoins, qui peuvent être très divers.



Construire une feuille de route digitale qui laisse le maximum de souplesse pour être complètement adaptée à chaque environnement.

Notre message de base c'est "construisez votre propre feuille de route digitale, n'allez pas vers un modèle unique. Réfléchissez bien à vos besoins. Traduisez-les correctement par rapport à votre partenaire éditeur et ayez l'écoute dans les 2 sens." C'est-à-dire que l'éditeur doit aussi vous apporter des solutions qui ne sont pas forcément que des solutions en propre mais des solutions complémentaires qui peuvent être de bonne réponses à chaque situation.

CONFÉRENCE



Changer de métier ou partir?

CONFÉRENCE



Il y a aujourd'hui une diversité des profils assez étonnante qui est vraiment intéressante et c'est ce qui est attendu par les directeurs achats.

Une personne formée au processus achats S2P ou S2C tel qu'il a été décrit il y a 20 -25 ans, mais qui a aussi une ouverture, une compréhension, une écoute (l'écoute vis à vis des fournisseurs) et la capacité à intégrer beaucoup de dimensions.

Dans cette relation avec leur business partner, leur client interne, la capacité finalement à communiquer avec eux, à enrichir en permanence ce dialogue et ce n'est pas évident mais ça crée l'intérêt du métier.

