



**Une
modernisation
de la fonction
achats pour
créer de
la valeur**

À partir de la stratégie menée et développée par l'entreprise, **Crop and co, en liaison avec le directeur Achats et la direction générale, élabore et crée le projet de modernisation de la fonction achats de façon à ce qu'elle contribue à la création de valeur.**

Ce projet achats constitue le fil conducteur de la période liée à la transformation de l'organisation. Dès lors, en installant progressivement les nouveaux comportements, méthodes et bonnes pratiques et en s'appuyant sur les premiers résultats obtenus, **Crop and co conduit le changement avec l'objectif de pérenniser la démarche.**

Ce projet achats comporte trois phases successives.

1. Le diagnostic

Après avoir une première réunion de cadrage, les experts Crop and co rencontrent les principaux acteurs concernés par la fonction Achats (acheteurs, prescripteurs ou clients internes, financiers, direction générale...), puis ils étudient les données chiffrées (dépenses par fournisseurs, par familles, par articles...).

Une fois les informations quantitatives ou qualitatives recueillies, les consultants Crop and co disposent de tous les éléments nécessaires à l'élaboration du plan Projet Achats.

2. Le plan d'actions

Lors de cette deuxième phase, Crop and co procède à **l'analyse des données pour déterminer les enjeux** que ce soit en terme de réduction de coûts ou bien en terme d'évolution de la maturité achats de l'entreprise (comprenant son service achats).

Mené avec les responsables de l'entreprise, **un travail commun conduit les consultants Crop and co à définir l'organisation achats cible au vu des enjeux identifiés et des ambitions avancées.** Matérialisé par un document descriptif des actions à mettre en œuvre, le plan de déploiement de la nouvelle organisation se voit soutenu par un business plan.

En dernier lieu, le comité de pilotage conclut cette phase de travail par la validation du Projet Achats.

3. Le déploiement

Mise en œuvre opérationnelle des actions à mener, la phase de déploiement du projet Achats s'effectue au moyen de plusieurs ateliers qui conduisent les experts Crop and co à implémenter les processus, les outils et les procédures, jusqu'aux dispositifs des bonnes pratiques achats. Durant cette étape, afin d'orchestrer au mieux le déploiement, **Crop and co instaure un coaching particulier du responsable Achats.**

Le comité de pilotage final permet de conclure la mission d'accompagnement par un bilan des travaux finalisés et des ateliers en cours. Enfin, après quelques mois, **Crop and co procède à une évaluation des résultats de progrès de la nouvelle fonction Achats.**

Le management et la conduite du changement

Durant toute la durée du projet, Crop and co prend soin d'accompagner l'organisation de l'entreprise pour mettre en œuvre le changement en assurant **un équilibre permanent entre :**

- Une organisation qui permet de « faire »
- Des connaissances qui permettent de « savoir faire »
- Une motivation qui permet de « vouloir faire ».

Afin d'optimiser cette transformation, Crop and co se fait force de proposition pour définir avec l'entreprise le plan de communication, les formations et les accompagnements qui lui conviennent le mieux, en fonction des appréciations partagées des situations.

Restitution et recommandations

À l'issue du projet Achats, les consultants Crop and co livrent **une synthèse de leurs analyses au moyen de trois documents essentiels :**

- La cartographie des dépenses
- La maturité Achats de l'organisation (étude des pratiques Achats)
- Le rapport de diagnostic.

En outre, Crop and co peut être amené à recommander également des améliorations dans les domaines suivants :

- L'organisation Achats cible
- Le plan de réduction des coûts
- Le programme de déploiement détaillé.

À propos de Crop and co

Depuis 2004, **Crop and co** offre à ses clients, un accompagnement global sur les achats grâce à 4 métiers essentiels : conseil en stratégie et organisation achats, formations et développement de compétences achats, négociation de dossiers achats, recrutement et délégation d'acheteurs. Cette stratégie gagnante a permis à **Crop and co** de s'imposer comme un acteur majeur, expert des achats en France. Déjà implanté à Lyon, Paris et Marseille, l'entreprise continue son ascension avec la mise en place de partenariats à Casablanca et Barcelone.

Pour en savoir plus : www.cropandco.com