

## ETUDE DE CAS COACHING D'ACHETEURS

---

### Le contexte

Cette collectivité territoriale avait besoin de faire progresser ses acheteurs de leur permettre d'atteindre des objectifs ambitieux d'efficacité économique. Initialement de formation juridique, et dans un service dit « de la commande publique », le souhait du directeur général des services était que la mission les amène à l'excellence d'un vrai service achats. ERICS ASSOCIES a été sollicité pour cette mission.

---

### Les objectifs

Former les acheteurs et les accompagner sur des dossiers réels sur l'ensemble du cycle achat sur le volet économique : formation aux études de marché accompagnement au sourcing, accompagnement à la négociation, mise en œuvre de cahier des charges fonctionnels, etc...

---

### La démarche

En passant sur site une demi-journée tous les 15 jours, et sur la base d'une demi-douzaine de dossiers très différents, l'ensemble des pratiques a pu être expliqué sous un angle théorique puis mises en œuvre sur ses dossiers par les acheteurs..

Entre deux sessions, les consultants d'ERICS ASSOCIES se rendaient disponibles pour répondre à toute demande par mail dans les 12 heures.

Coût : 1 demi-journée tous les 15 jours

Durée : 4 mois

---

### Les résultats

Les juristes sont devenus de vrais acheteurs : à l'issue du coaching, ils étaient totalement autonomes sur l'ensemble des pratiques. Leur nouvelle qualification a été reconnue par la DRH. Une nouvelle organisation a été mise en place : un vrai service achats.