

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.