



## Performance de la Supply Chain Amont

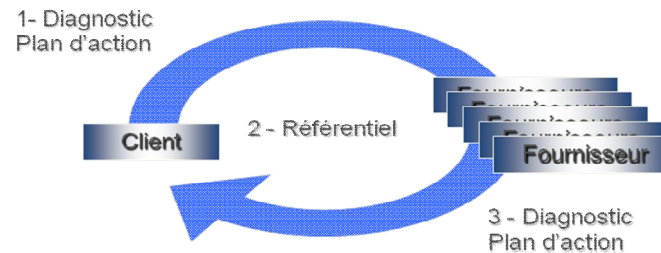
# "Optimisation de la relation Client-Fournisseurs"

Une **démarche complète**, associant des méthodes et des outils performants, éprouvée avec succès lors de plusieurs gros projets.

Cette démarche peut également être aujourd'hui adaptée aux entreprises moyennes et à leurs sous-traitants.

Des objectifs intégrés dans une démarche **de collaboration entre un client et plusieurs de ses fournisseurs et/ou sous-traitants**, visant le **renforcement des avantages concurrentiels** respectifs de chaque entreprise.

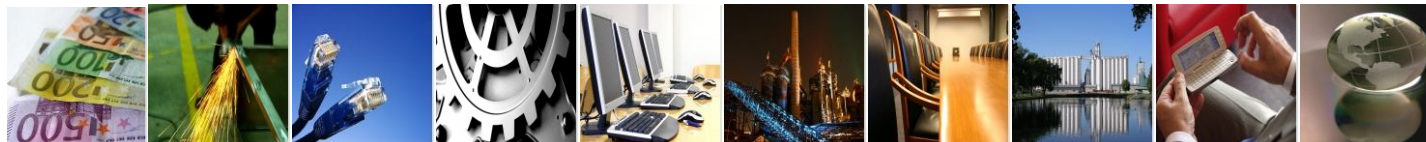
### Un projet collaboratif



### Les concepts

- ✚ 1<sup>er</sup> concept : j'ai besoin de mon client, mon client a besoin de moi
- ✚ 2<sup>ème</sup> concept : nous avons besoin, lui et moi, de nous développer, donc d'assurer la rentabilité de nos entreprises
- ✚ 3<sup>ème</sup> concept : nous inscrivons nos relations commerciales dans la durée
- ✚ 4<sup>ème</sup> concept : nous avons intérêt à mutualiser nos démarches d'amélioration de nos performances

**.....vers une relation gagnant / gagnant**



## Les facteurs clés du succès

- ✚ *Considérer le partenaire comme préférentiel*
- ✚ *Remettre en question ses méthodes de fonctionnement*
- ✚ *Assister le partenaire dans sa démarche d'amélioration des performances*
- ✚ *Construire un référentiel commun*
- ✚ *Surveiller, par la mesure, l'atteinte de ses engagements*
- ✚ *Assurer une certaine transparence, communiquer, échanger de façon régulière*

## "L'optimisation de la relation" en 4 étapes

1

### Qualification

#### *Identifier les enjeux*

##### **Client >> Stratégie d'achat**

- Développement des fournisseurs « clés »
- Amélioration interne des processus de gestion de la sous-traitance
- Pérennisation des performances de livraison

⇒ **Engagement de la direction**

##### **Fournisseurs et/ou sous-traitants >> Objectifs stratégiques**

- Compte « clés » dans les portefeuilles
- Potentiel de développement
- Pérennisation et régularité de la relation commerciale

⇒ **Dirigeant engagé et motivé**



## Définir le périmètre

- Amélioration des processus partagés de gestion industrielle (intégrer le processus sous-traité dans le processus industriel global)
- Échanges d'information, avant, pendant et après la livraison (Portail, web EDI, dématérialisation,...)
- Logistique (Plan contenant, étiquetage, conditionnement, cadences de livraison, ...)

# 2

## Avant-projet

### Engagement client

- Désignation du chef de projet
- Choix des entreprises associées
- Validation engagement direction

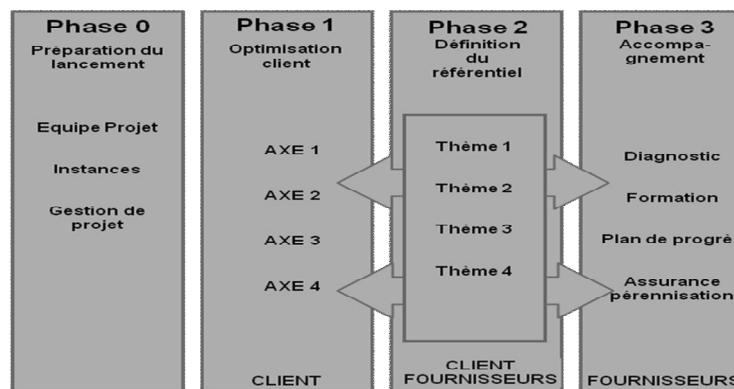
### Conception détaillée du projet

- Objectifs et phases
- Les axes d'amélioration
- Les thèmes des ateliers
- Planning et budget

### Préparation des conventions

- Chiffrage du projet
- Financements

### Structuration





3

## Projet

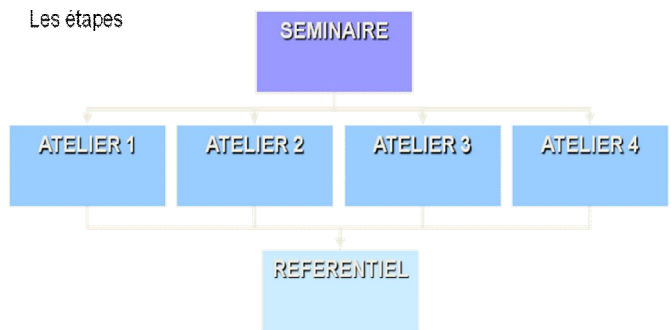
### *Phase 0 : Préparation*

- Engagement des fournisseurs
- RDV de présentation
- Conventions / Charte
  
- Constitution équipe projet client
- Équipe de projet
- Instances
  
- Planning détaillé
- Jalons
- Plan d'action

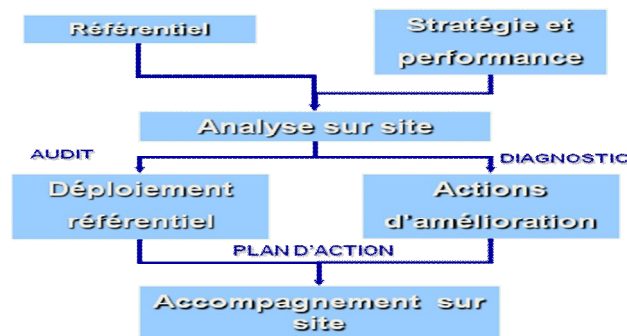
### *Phase 1 : Optimisation client*

- Analyse des dysfonctionnements
- Impacts collaboration fournisseurs
- Quantification
- Recherche des causes
- Définition d'actions d'amélioration
- Objectifs
- Planification
- Pilotes
- Accompagnement du plan de progrès
- Suivi d'avancement
- Expertises « ponctuelles »

### *Phase 2 : Définition du référentiel*



### *Phase 3 : Accompagnement fournisseurs*



4

## Réseau

*Pérennisation du travail collaboratif et poursuite des démarches d'amélioration collectives*