

Projets Achats

Conseil opérationnel

LE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

Aider les directions générales et achats à atteindre ou à maintenir des positions fortes et défendables

Management de portefeuille métiers & activités

Repositionnement concurrentiel fondé sur l'analyse des performances et l'évaluation des risques

Développement (sourcing) international

Programmes d'investissements technologique et industriel

Politique d'alliances, de fusions et d'acquisitions

Communication interne et externe, conduite du processus de transformation

PILOTAGE DE PROJETS ACHATS

Aider les directeurs d'activité, les responsables opérationnels dans déploiement de leurs activités

Définition - validation de stratégies Produits et Marketing

Conduite de processus Achats

Processus d'analyse et de suivi des marchés

Optimisation du pricing

Category Management / contractualisation

Pilotage de la performance

LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE

Assister les directeurs industriels dans leur politique d'industrialisation et d'achats

Politique d'outsourcing

Portefeuille Produit-Process

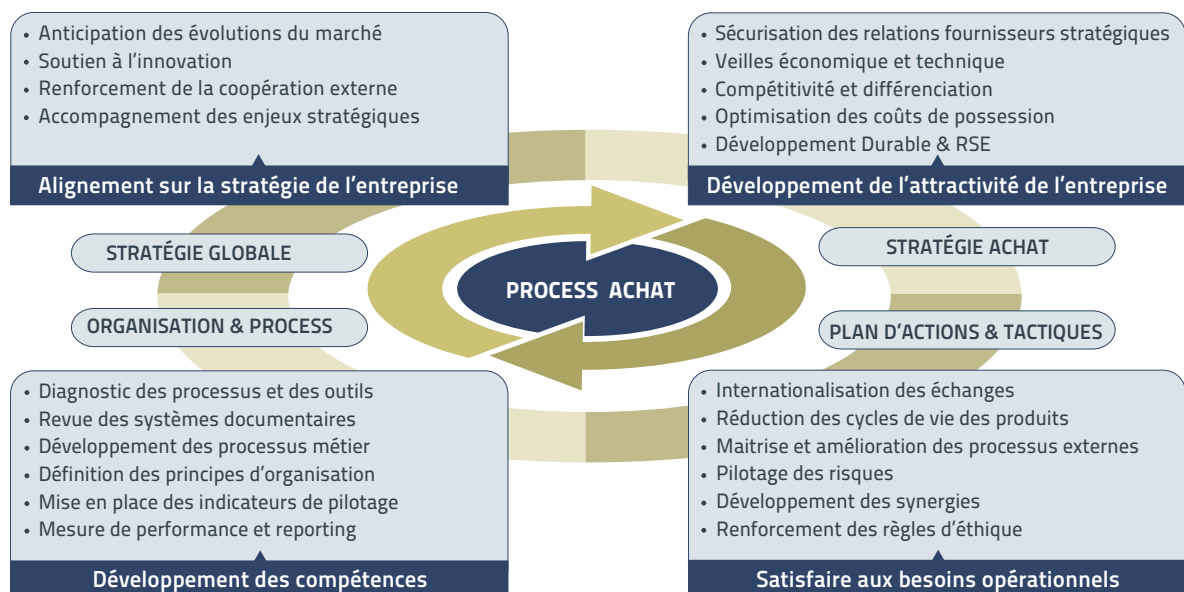
Pilotage des risques

Lean manufacturing

Reengineering des organisations

Mise en place d'outils de gestion des approvisionnements et de stocks

Développement de flux dynamiques pour accélérer la production



Une organisation en ordre de marche

Démarche

4 étapes

Diagnostic, Conception, Déploiement, Consolidation

4 axes de pilotage

Audit, Processus,
Mise en place, Certification et validation

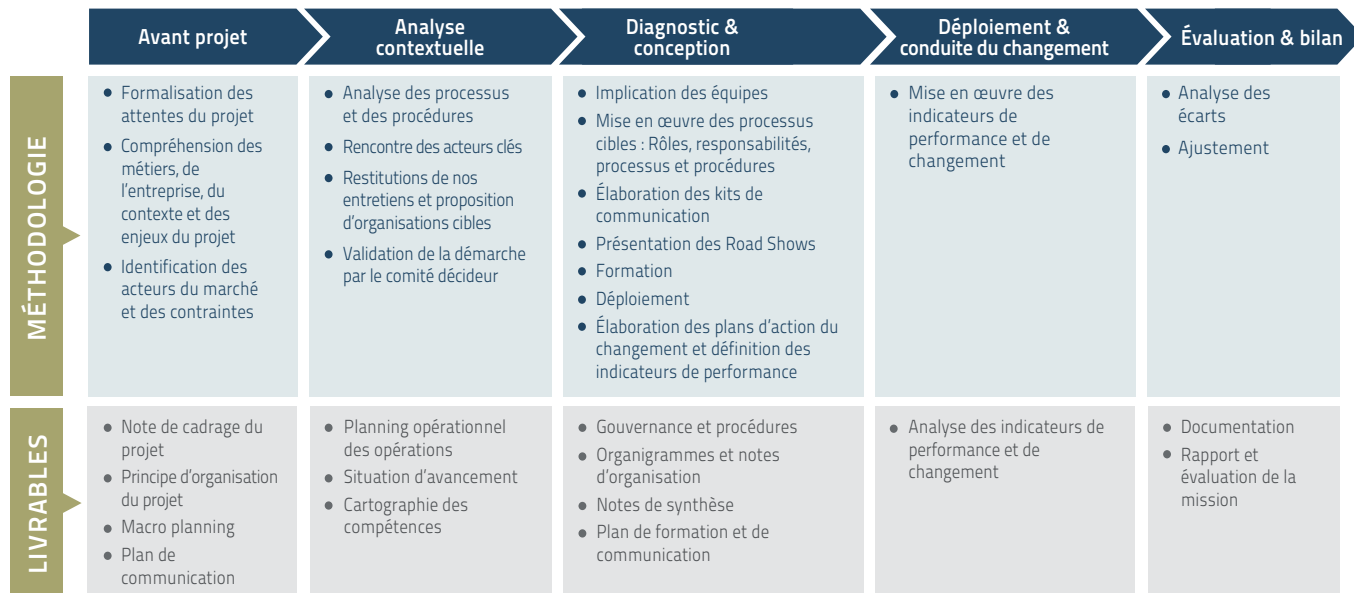
Méthodologie & Livrables

Méthodologie & bonnes pratiques

Porter, Kraljic, SWOT, BSC

Livrables

Formalisés, sanctionnant chaque étape d'avancement des projets et des programmes



HSBC Global Category Management

Le cabinet Clarans a été sollicité pour accompagner la Direction des Achats du groupe dans la mise en place de son nouveau modèle d'organisation. Passant d'une gestion locale et régionale à une approche de « Global Category Management » sur sa famille Software Delivery.

Sur cette mission nous avons été amenés à communiquer en interne autour d'une gouvernance globale de gestion et à formaliser les nouveaux enjeux et responsabilités de chacun des intervenants de la chaîne de valeur.

Le succès de cette mission a résidé dans le développement de notre approche méthodologique auprès des Commodity Owners répartis sur 7 pays et dans une forte mobilisation des clients internes autour de cette nouvelle façon de faire.

Ceci a permis la réalisation de briefs stratégiques et le développement des études de marché propres à chacune des commodités couvertes.



Manutan et le SRM

Poursuivant notre mission d'appui à la Direction des Achats du Groupe Manutan, nous avons accompagné l'équipe des Category Managers dans la mise en place de leurs stratégies catégorielles.

Notre approche basée sur l'évaluation dynamique, la qualification fournisseurs et l'analyse des marchés correspondants a permis au Groupe Manutan de détecter de manière factuelle et pertinente, ceux de leurs fournisseurs en mesure d'apporter une valeur technologique ou commerciale différenciatrice pour ses objectifs/ses affaires.

La conduite de ce véritable SRM (Supplier Relationship Management) a donné lieu à la mise en place d'accords de partenariat en toute conscience de ce nouveau mode de relation, accords qui ont, pour la plupart, amenés au développement d'opportunités commerciales jusqu'alors inexploitées.

La démarche méthodologique du cabinet Clarans réside dans l'importance donnée à la gestion des actifs immatériels de l'entreprise (ses données et ses fournisseurs) et l'utilisation qui en est faite par un marketing inversé, dans l'expression des attentes et des perspectives réalisables par les deux organisations.

Gouvernance partagée, relations équitables formalisées, transparence sont les clés du succès de ces nouveaux modes de collaboration Acheteurs-Fournisseurs.



Performance et processus

Dans le cadre du programme « One For Value », GDF SUEZ a souhaité adapter son système d'information à l'évolution des métiers de la Filière Achats : Le projet Pyramid.

Ce projet couvre les domaines liés à l'analyse des dépenses, au suivi de la performance fournisseurs et à la gestion des appels d'offre.

Reconnu pour son expertise des SI et des Achats, Clarans a été sollicité pour renforcer l'équipe d'intégration et d'administration de l'outil et l'accompagnement des utilisateurs.

Nous avons contribué à :

- La phase de paramétrage du module Performance Manager ST6 (Tests, Formation, Mise en production), en assurant la capitalisation des connaissances et la construction de la base documentaire ;
- Au déploiement de la solution eRFX : formation, accompagnement des métiers sur les premiers événements ;
- Au support fonctionnel et technique : traitement des demandes utilisateurs, relations avec l'éditeur, pilotage des évolutions...



Clarans relève le défi d'Achères

En 2009, le SIAAP a lancé à Seine Aval d'importants travaux de modernisation pour la mise en conformité des équipements de l'usine avec la directive européenne sur les eaux résiduaires urbaines (DERU), dans le cadre d'un vaste programme de refonte de l'usine de traitement des eaux d'Achères (78).

Clarans a été sollicitée pour intervenir comme support opérationnel auprès de l'équipe Achats de Biosav (Le projet BIOSAV est une synergie de 7 entreprises). La mission étant de conduire un processus achat complet sur un certain nombre de lots d'équipements, de satisfaire aux besoins des spécifications techniques jusqu'à la mise en place des équipements sur site, dans le respect des délais, des budgets et de la gouvernance définis par le groupement.

Malgré un contexte projet très exigeant et complexe (40 mois de travaux et 81 mois d'opération), Clarans a contribué au succès du projet en répondant au délai de réalisation très court imposé grâce à l'implication, le savoir-faire et l'expertise de ses équipes.