



LJC Buying Process est un cabinet de conseil et de formation spécialisé autour des métiers de la relation fournisseurs : nous accompagnons les entreprises pour les aider à optimiser leur processus d'achat des biens et des services dont elles ont besoin pour fonctionner.

Les enjeux sont les impératifs logistiques, le respect de la qualité, la réduction des coûts, le recherche de services, le focus sur l'innovation, l'intégration du développement durable avec notamment les aspects environnementaux et RSE.

Cela concerne évidemment les acteurs du processus achats (les acheteurs, les qualitatifs, les approvisionneurs, les comptables, etc...), mais aussi les contributeurs à la construction des dossiers d'exigences à destination des fournisseurs (les ateliers, les bureaux d'études, les services supports, etc...) qui sont les clients du processus Achats.

Nos thématiques récurrentes sont donc souvent :

- Les fondamentaux du métier achats
- La construction des stratégies d'achat
- L'activité de consultation des fournisseurs
- La mesure et l'amélioration des performances des fournisseurs

Nous accompagnons nos clients sur la maîtrise de tout ou partie de ces thématiques, avec la possibilité de faire des zooms sur des outils particuliers utilisés dans ces thématiques pour réaliser telle ou telle tâche du processus.

Quelques exemples courants d'accompagnements :

- Remise à niveau du processus achats par rapport aux évolutions des exigences normatives récentes (ISO 9001 v 2015)
- Mise à disposition d'outils pour la construction d'un Plan Stratégique Achat
- Aide à la construction d'un dossier d'exigences Achats en vue d'une consultation (savoir construire ou challenger un cahier des charges, savoir préparer un formalisme de réponse fournisseur, etc...)
- Aide à la construction d'un système de monitoring des performances fournisseurs (tableau de bord, outils de résolution de problème, outil de gestion des risques, etc...)

LJC Buying Process existe depuis 2010 (agrément n° 22800156280), a formé plus de 8100 personnes sur 480 sessions d'accompagnement (formation ou conseil). L'organisme est référencé Datadock, ce qui permet à ses clients d'obtenir des financements par les OPCA, et surtout d'avoir un niveau de qualité garanti par la conformité aux 21 critères du référentiel.



Nos activités de Conseil

L'entreprise, ses dirigeants, ses équipes éprouvent régulièrement le besoin d'avoir un **œil extérieur** qui soit force de proposition mais également un **support méthodologique**. Notre approche sera fonction de votre demande et de l'analyse qui sera faite en commun. La force de notre réseau vous permettra d'avoir l'intervenant pertinent en fonction de la mission confiée.

Nos thématiques sont celles de nos programmes de formation, ce qui permet, via l'expertise de nos intervenants, d'assurer le support méthodologique requis dans le cadre des problématiques de nos clients.

Le **schéma-type d'une mission de conseil** est le suivant :

Phase 0 : Récupération du contexte client

Entrevues, conférences téléphoniques, réception de cahiers des charges

Phase 1 : Intervention chez le client

Si LJC Buying Process est retenu à l'issue du processus d'appel d'offre mené par le client, la phase d'intervention peut commencer.

Collecte des données via des interviews des responsables de domaines et des managers et via des questionnaires en ligne en vue de réaliser un diagnostic de départ sur des KPIs définis

Analyse des données et réalisation de benchmarks

Identification et quantification des leviers d'efficacité, notamment :

- Créer ou optimiser les processus de management impliqués
- Optimiser les procédures, les modes opératoires ou les outils liés aux processus
- Optimiser l'organisation des ressources
- Augmenter les compétences via la formation
- ...

Définition de plusieurs scénarios d'évolution (dont un scénario "0" sans évolution).

Sélection du scénario cible d'organisation et de la trajectoire de mise en œuvre. Ce scénario comprend la génération d'un plan d'actions ciblé (actions, pilotes, dates). Validation par le client.

Phase 2 : Consolidation des résultats

Quantification du progrès applicatif réalisé par rapport au diagnostic de la phase 1 (mesure de l'avancement des plans d'action)

Programmation de points de suivi moyen long terme avec le client

Vérification de l'efficacité des actions sur le long terme via le monitoring des KPIs envisagés phase 1.



CONTACT

Laurent JOLY – Chef de projet Formation / Conseil / Coaching

laurent.joly@ljconseil.com 06 88 25 60 44