



Contact: Alain LEMAIGRE  
Téléphone 06 32 03 74 79  
E-mail alcebois@orange.fr

## ***Gestion et stratégie d'achats de produits bois et dérivés .***

***Vos fournisseurs ont-ils la capacité d'accompagner les projets de votre entreprise, y compris l'innovation?***

*Les décisions d'achats sont souvent basées sur des critères d'opportunité qui prennent en compte le coût, les compétences et la capacité du fournisseur. Il est important de considérer également les critères d'ordre stratégique, tels que l'apport de différenciation, la pro-réactivité, la cohérence avec la stratégie de l'entreprise et l'évolution prévisible des marchés fournisseurs.*

### ***Mission.***

- *Accompagner les entreprises dans leurs démarches d'optimisation d'achats : sourcing, validation de ressources, analyse de tendances.*
- *Créer de la valeur pour l'entreprise par un meilleur management de la relation fournisseur.*
- *Rechercher des fournisseurs stratégiques pouvant apporter la meilleure valeur ajoutée et des gains avérés significatifs.*
- *Sur des marchés ciblés, agir sur l'ensemble du processus d'achat dans le but de générer des réductions de coûts, de garantir un suivi de la qualité par la mise en place de chaînes de contrôle, de rechercher des produits aboutis.*
- *Prise en charge de la gestion ponctuelle ou globale des achats de produits bois.*

***Les critères de décisions d'achats prennent en considération tous les aspects du fournisseur : son positionnement stratégique et sa performance (coût, qualité, délais, logistique, réactivité).***

### ***Mise en place et gestion des marchés d'achats.***

- *Formalisation des besoins et validation des ressources.*
- *Recherche de solutions techniques et de synergies amont aval en adéquation avec l'outil de production.*
- *Recherche et sélection des fournisseurs.*
- *Conduite des négociations : prix, délais, conditions de franco et de règlements.*
- *Recherche et organisation des meilleures solutions logistiques.*

- *Référencement des fournisseurs et contractualisation*
- *Elaboration de cahiers des charges qualité et conditionnements.*

- *Gestion des prototypes et des pré-séries*
- *Recherche et mise en place de sous-traitance industrielle.*
- *Suivi des marchés*
- *Procédures logistiques: maîtrise du fret maritime (incoterm)*
- *Optimisation des volumes d'achats et des approvisionnements.*
- *Contrôle de la qualité et de la rentabilité*

***Contrôle qualité : déplacement sur mandat chez les fournisseurs en France ou à l'étranger pour contrôler, fiabiliser et mettre en place les actions préventives et correctives afin d'optimiser un niveau de qualité optimum.***

***Base de données et « sourcing » national et international « low cost ».***

*Une base de données constamment mise à jour permet de cibler les sources d'approvisionnements nationales ou internationales les mieux adaptées et les plus pertinentes. Une veille permanente permet d'identifier les nouveaux produits et les nouvelles tendances.*

- *Prospection sur les salons professionnels en France et à l'étranger.*
- *Exploitation de la presse spécialisée*
- *Intranet.*
- *Réseau professionnel.*

