

## Texte Vidéo

# Alain, Manager Achats de Transition RHA+ nous parle de son métier.

### *Dans quels contextes es-tu sollicité ?*

Je suis essentiellement sollicité dans 3 contextes.

Le premier contexte : il y a ou il va y avoir vacance du poste de Responsable Achats (souvent également en charge de la Supply chain amont). Les raisons de cette vacance peuvent être très diverses.

Le second contexte : l'entreprise connaît ou va connaître un bouleversement profond. Entrée dans une période d'évolution stratégique.

Le troisième contexte : un projet opérationnel important va démarrer ou bien est en grande difficulté.

Quoi qu'il en soit, les équipes en place ont besoin d'un management solide.

### *Quelles situations rencontres tu le plus souvent ?*

Je dois le dire, j'intègre fréquemment des Entreprises dans lesquelles la maturité de la fonction Achats est significativement perfectible.

D'abord, les acheteurs ne « donnent pas tout leur jus ». Souvent faute d'un pilotage et d'un accompagnement managérial fort et précis.

Dans ce contexte, les processus Achats se résument souvent à des flux d'informations séquentiels très cloisonnés. L'élaboration et le déploiement de stratégies Achats passent en second.

C'est mon deuxième challenge et facteur de motivation pour ce métier : permettre aux équipes la création de valeur par la fonction Achats.

### *Que mets-tu généralement en place dans tes missions ?*

En fait, avant une mission, je ne sais jamais ce que je vais faire exactement. Je me garde bien de le savoir.

Sinon c'est le meilleur moyen pour arriver avec des idées préconçues et commencer en faisant fausse route.

En revanche, je sais toujours ce que je vais déployer : Je vais déployer mes outils que l'on peut qualifier de transactionnels.

Ce sont des leviers transverses certes et qui peuvent paraître évidents, mais on les oublie souvent et ils sont tellement puissants pour le management des Achats.

- L'ÉCOUTE.

Savoir accueillir et accompagner l'Entreprise, les équipes et chaque collaborateur là où ils en sont. Écouter – écouter – écouter. Reformuler - creuser...Aller chercher de la data. Il s'agit de recueillir de la matière pour construire le SENS. Qu'est ce qui fait mal aux pieds - vers où on veut aller...

- Le GRAND ACCELERATEUR :

Prendre du recul face à chaque sujet : définir à après quoi on court et qu'est ce qui nous fait mal au pied. Ensuite comment nous allons nous attaquer au sujet. Cela pour éviter de foncer dans le brouillard, de prendre de mauvaises directions.

Le SENS puis le PROCESSUS avant le CONTENU.

- La BIENVEILLANCE et le RESPECT peuvent être ou sont moteurs de l'EXIGENCE.

Par exemple, traiter avec les fournisseurs avec tout le respect qui leur est dû et monter inlassablement le niveau d'exigence qui va nous faire avancer.

## *Quelles difficultés rencontres-tu ? Comment les surmontes-tu ?*

Beaucoup de difficultés viennent de l'accélération des changements induits par les objectifs de la mission.

Savoir en construire collaborativement le sens et les finalités pour ensuite les partager constitue vraiment la clé principale.

Sachant que je ne mets jamais de côté le courage managérial.

Pour tout ça, ma certification et mes savoir-faire de coach individuel et d'équipe me sont très précieux.

## *Souhaites tu ajouter quelque chose ?*

Oui, trois points importants :

1. D'abord l'AUTONOMISATION.

J'accorde une très grande importance à pérenniser les bonnes pratiques que j'ai contribué à construire.

J'apprécie d'être mis à contribution pour la mise en place de l'organisation après la fin de ma mission.

2. Et puis, les GIGANTESQUES GISEMENTS de CREATION DE VALEUR, de PERFORMANCE DURABLE et d'EFFICIENCE que je trouve lors de chacune de mes missions.

Cela reste une source de motivation pour moi. J'appelle cela l'OPTIMISATION PAR LE SENS, l' « optimescence ».

Ma valeur ajoutée en tant que manager de transition vient de mon expertise liée à mes nombreuses années de Direction Achats.

J'ai des réflexes et la capacité à discerner ce qu'il faut regarder, faire et ne pas faire.

3. Enfin, je dois dire que j'apprécie d'intervenir pour RHA+. Parce que RHA+ est un cabinet spécialisé en Achats.

Je sais qu'à tout moment, je peux solliciter un échange technique et obtenir un appui sur tel ou tel domaine d'achats ou telle clause de contrat.

Voilà, je pourrai parler des heures.