

## ÉTUDE DE CAS

### Favoriser la réussite des projets d'investissement grâce à une solution d'approvisionnement évolutive



**La prise en charge par Actalent de la gestion quotidienne des contrats d'approvisionnement et des négociations a permis au client de réaliser des économies de 6 millions de dollars.**

#### Le client

Leader mondial de l'industrie agroalimentaire, fournissant des produits alimentaires, des ingrédients et des solutions aux consommateurs et aux entreprises d'aujourd'hui.

#### Le défi

Alors que le client se préparait à lancer plusieurs projets de dépenses d'investissement importants en Amérique du Nord, il a rapidement réalisé que le personnel de son service d'approvisionnement était bien trop restreint, ce qui allait l'empêcher de continuer. Ces limitations rendraient difficile l'exécution efficace des activités d'approvisionnement et risqueraient d'entraîner des dépassements de calendrier et de budget pour leurs projets d'investissement, ce qui impacterait leur capacité à apporter de la valeur à leur entreprise, à leur secteur et à leurs clients.

Le client avait besoin d'un partenaire capable de fournir une équipe d'approvisionnement tierce entièrement intégrée, capable de s'aligner parfaitement avec ses flux de travail, processus et équipes de projet internes. Cette intégration leur permettrait d'adapter leur soutien

en fonction des besoins et de concentrer leurs ressources internes sur des activités à plus forte valeur ajoutée.

#### La solution d'Actalent

Actalent a fourni une équipe d'approvisionnement pour superviser et gérer les activités d'approvisionnement de bout en bout tout au long du cycle de vie de chaque projet de dépenses d'investissement.

L'équipe d'approvisionnement a été intégrée grâce à un programme de formation structuré et à un cadre de gestion que nous avons contribué à mettre en place, garantissant ainsi qu'une seule phase d'intégration suffise, permettant une montée en puissance et une réduction des effectifs efficaces selon les besoins.

L'équipe était responsable de la gestion quotidienne des colis d'approvisionnement, et apportait son soutien à:

- + Organisation des packages d'approvisionnement
- + Garantir le respect des accords
- + Obtention des approbations de financement

- + le maintien de registres de risques;
- + la coordination des évaluations des appels d'offres techniques;
- + Conduite des négociations finales et attribution des contrats aux fournisseurs

La prise en charge de ces activités a permis au client de poursuivre ses projets d'investissement, de maintenir sa conformité et le respect des échéances, et de tirer profit de ses investissements. De plus, notre expérience éprouvée dans la gestion de projets d'investissement similaires, du point de vue de l'approvisionnement par un tiers, a démontré notre capacité à fournir une valeur constante et une intégration aux opérations du client.

## Les résultats

L'équipe d'approvisionnement d'Actalent a mené à bien plus de 100 projets d'approvisionnement, permettant au client de réaliser des économies négociées de plus de 6 millions de dollars – soit une moyenne de 6,16 % par projet – tout en respectant systématiquement les échéances clés. Chaque nouveau dossier d'approvisionnement et coût total de possession (TCO) a été parfaitement analysé par l'équipe d'approvisionnement dédiée de quatre personnes, gérée par un chef d'équipe, ce qui a permis à l'équipe de se concentrer sur les coûts, les échéanciers et la qualité.

Tout au long de cette collaboration, l'équipe a tenu les principales parties prenantes informées des progrès réalisés, leur donnant ainsi l'occasion de partager leurs commentaires sur chaque nouveau volet afin d'accroître la transparence. L'exécution sans faille et la fiabilité de l'équipe tout au long du projet ont permis d'éviter tout retard de livraison et ont permis au client de se concentrer sur des activités commerciales à plus forte valeur ajoutée.

Ce partenariat s'est avéré très fructueux, le client continuant à externaliser un nombre croissant de contrats d'approvisionnement auprès de l'équipe, considérant Actalent comme un prolongement de son service des achats. De plus, notre capacité à comprendre les processus du client et à contribuer ensuite à la standardisation des modèles d'intégration et de formation a permis de combler les lacunes et de préparer le client à un succès à long terme et à des gains d'efficacité futurs.