

innoha

Un management des talents achats tourné vers l'avenir

Le cabinet Innoha se distingue dans le conseil par une taille significative sur une expertise réduite, à savoir la fonction Achats ainsi que le pilotage de la relation client-fournisseur. Thomas de Bony, directeur général et fondateur, revient à l'occasion de la sortie du livre blanc "Achats et contract management : manager les talents" sur les enjeux spécifiques du management dans ce domaine.

Comment décrivez-vous les défis auxquels sont confrontées les entreprises en matière de gestion des équipes Achats ?

Le management est aujourd'hui dans une période difficile à appréhender, sur un plan conjoncturel, mais également en raison d'attentes qui évoluent, notamment de la part des nouvelles générations de consultants. Le télétravail, les cycles de mission sont aujourd'hui des critères qui doivent être pris en compte pour maintenir une bonne motivation de nos collaborateurs. Ces préoccupations centrales nous ont conduit à réaliser un livre blanc dans lequel nous donnons la parole à de nombreux directeurs achats notamment quant au besoin de compétences et à la manière de les mettre en œuvre. Rappelons que la fonction Achats est récente dans les organisations. Même certaines entreprises de grande taille ne disposent d'une direction dédiée aux Achats que depuis quelques années. Mettre sur pied un management optimal est ainsi un défi pour les décideurs, d'autant qu'il existe une tension sur le marché des



Thomas DE BONY,
directeur général et
fondateur Innoha

compétences : les professionnels des achats restent assez peu nombreux, ce qui se traduit par des problèmes de recrutement, d'attrition, et de turnover, au sein des directions Achats.

Quels principes sont essentiels pour être en phase avec les besoins actuels des organisations ?

Plusieurs volets sont clés pour répondre le mieux possible aux attentes. En premier lieu, la conscience du collectif dans lequel se côtoient des salariés et des consultants est un point central. Il faut pouvoir se doter d'une bonne compréhension de l'environnement de travail, c'est-à-dire de ses valeurs, de sa culture et de son mode de fonctionnement. La qualité du collectif est aussi régie par le sens des responsabilités qui permet de garantir chez l'employeur ou le client la défense des intérêts, la sécurité de ses activités, et la qualité des savoir-faire du client. Deuxième aspect important : le sens porté par les opérations ou les missions concernées. Celui-ci doit être formulé clairement, ce qui suppose une communication structurée et adaptée.



Par ailleurs, pour donner du sens, il faut impliquer et engager, faire en sorte que le collaborateur connaisse bien son champ d'intervention. Enfin, l'élargissement des compétences représente un autre axe déterminant du management, que ce soit sur les soft skills ou les hard skills. C'est au manager d'apporter une ligne d'évolution qui soit en cohérence avec la personnalité de chacun.

Dans cet environnement complexe, quelle est l'offre d'expertise d'Innoha ?

Ces réflexions sont au cœur de l'accompagnement de nos clients car nous tenons à leur proposer une capacité à opérer à court terme mais aussi dans la durée : nous sommes capables de gérer le pilotage des contrats de collaboration dans le temps, de défendre pour le compte de nos clients leurs intérêts auprès des fournisseurs. Innoha développe également des projets en mode plateaux. Tout cela suppose une attention particulière au management de nos collaborateurs, afin qu'ils soient complètement intégrés au système de valeur de nos clients. ■



**Téléchargez
le livre blanc**