

Maturité Achat, mon Amour

POUR ABORDER CE SUJET, LA RUBRIQUE LITTÉRAIRE PRÉSENTE CE MOIS-CI LE LIVRE : « MATURITÉ DES SERVICES ACHATS ET RELATION CLIENT-FOURNISSEURS ; NOUVEAUX MODÈLES ET NOUVEAUX OUTILS DE GESTION DES RESSOURCES EXTERNES » DE JEAN POTAGE. AINSI, VOICI UNE CRITIQUE DE CE LIVRE AINSI QU'UN PORTRAIT DE L'AUTEUR.

29,80€, éditions Maxima Laurent Du Mesnil

Jean Potage utilise le proverbe « *Avant de savoir où tu vas, regarde d'où tu viens* » comme prisme pour aborder la fonction Achat(s).

Effectivement, Jean Potage explique le passé de la fonction Achats pour mieux appréhender ses perspectives d'avenir. Pour ce faire, il compare cette fonction à un cycle de vie humain. Il parle de « naissance un peu difficile », d'« enfance studieuse » ou encore d'« une fonction en crise d'adolescence ». A travers cette explication romancée, il pointe du doigt les points bloquants de ces différentes phases et les contourne à l'aide de modèles mis à jour. Il présente et confronte des modèles comme :

- Le « PRIME » : "Purchasing Relationship Integrated Model for Entreprise"
- Les "3C" : "Compétitivité – Confiance" – "Croissance"
- Le « PIIM » : Purchasing Integrated Maturity Model

Par la suite, Jean Potage se tourne vers le futur de la fonction Achats. Avec un regard de précurseur, il imagine 3 scénarios des Achats et prévient ses lecteurs des prochaines ruptures : l'Achat en mode collaboratif, la co-innovation avec les fournisseurs clés, l'« ubérisation » du métier, l'ère du Big Data entre autres.

Conclusion

Ce livre s'adresse à tous les passionnés et curieux d'Achats et les Directions Générales de tous les secteurs d'activité et tailles d'entreprise confondus. A travers 5 parties, ce livre retrace la chronologie de la fonction Achats à l'aide de retours d'expérience, de plusieurs modèles et outils dans un style romancé. Ainsi, il présente une approche opérationnelle qui permet de prendre du recul et challenger les pratiques et modèles Achats classiques que nous connaissons. Un indispensable

JEAN POTAGE

Quelques mots sur l'auteur

Jean Potage est expert en Achats. Fort d'expériences en tant que Directeur Technique d'une Division puis Directeur Achats du Groupe Thales, il est actuellement consultant auprès de nombreuses entreprises et a enseigné ou enseigne le management des Achats à Polytechnique, à l'université de Versailles, à celle de Savoie, à l'ESTP et dans plusieurs écoles de management de grande renommée telles que l'ESCP, KEDGE, IAE Grenoble, ...

Il est également le concepteur du fameux « PRIME », le nouveau modèle d'optimisation des relations client-fournisseurs (ci-dessous).

CLIENT

6	valeurs
5	politique
4	communication
3	contrat
2	transaction
1	comptable



FOURNISSEUR

6	valeurs
5	politique
4	communication
3	contrat
2	transaction
1	comptable