

ÉTUDE DE CAS

L'équipe d'approvisionnement génère des économies de plusieurs millions de dollars et respecte les échéanciers dans le cadre d'un important projet CapEx



Les partenariats stratégiques avec les fournisseurs, combinés à un approvisionnement agile, soutiennent la réussite d'une initiative de dépenses en immobilisations (CapEx) de grande envergure.

Le client

Le client est un fabricant de premier plan qui soutient les divers besoins en merchandising et en aménagement de magasins des principaux détaillants, épiceries, magasins de proximité et pharmacies à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Le défi

Le client faisait face à un important projet de dépenses en immobilisations (CapEx) de 85 millions de dollars, qui avait le potentiel de transformer son entreprise. En plus d'offrir un soutien essentiel pour maintenir les opérations courantes, le projet permettrait au client de diversifier ses gammes de produits, de stimuler de nouvelles occasions de vente et de faire évoluer ses activités à plus grande échelle.

Toutefois, compte tenu de la taille et de la portée du projet, le client savait que son équipe d'approvisionnement ne disposait pas de l'expérience, des processus ni des procédures nécessaires pour le soutenir efficacement.

Plus le temps passait sans que l'équipe puisse obtenir l'équipement nécessaire au projet, plus le risque de ne pas respecter les principaux jalons de livraison augmentait. L'impossibilité de mener le projet à terme

dans les délais risquait de nuire à la réputation et à la crédibilité du client, en plus d'entraîner des pertes de revenus. Il était donc essentiel pour le client de trouver rapidement une solution afin de ne pas compromettre le projet.

La solution d'Actalent

Actalent a été choisi pour ce projet en raison de sa solide réputation et de la crédibilité de ses services, des éléments qui ont joué un rôle essentiel dans le processus d'élaboration de la solution. Le client entretenait également une relation avec le volet recrutement de notre entreprise, ce qui renforçait sa confiance en notre capacité à fournir un travail de qualité, des équipes compétentes et un soutien fiable.

Pour élaborer son approche, Actalent a misé sur son modèle éprouvé de représentant du propriétaire pour les dépenses en immobilisations (CapEx), en constituant une équipe personnalisée sur place qui se concentre sur la réalisation d'économies, l'amélioration des processus et le respect de l'échéancier CapEx afin d'assurer la réussite du projet. L'équipe comprenait deux responsables de l'approvisionnement servant d'intermédiaires pour les interactions avec le client et la prise en charge des processus et de la livraison, ainsi qu'un spécialiste de l'approvisionnement chargé

d'exécuter les tâches qui leur étaient déléguées.

La mise en place d'une équipe chargée de gérer l'échéancier et de superviser les appels d'offres associés a permis de assurer le respect de l'échéancier du projet. Cela a également permis à notre équipe d'approvisionnement de tenir les fournisseurs responsables des dates de livraison précisées dans leurs bons de commande (BC), ce qui a apporté une valeur importante en allégeant la charge des ressources internes du client.

Les résultats

Le partenariat a été très réussi, marqué par d'importants jalons de projet et des progrès soutenus pour le client. Notre équipe d'approvisionnement a pris en charge l'ensemble des appels d'offres (RFP), négocié des économies substantielles et élaboré puis suivi un échéancier afin de garantir que les jalons du projet soient atteints dans les délais.

Au cours d'une période de quatre mois, nous avons contribué à gérer 27 bons de commande, chacun représentant un processus complet d'appel d'offres, ce qui a entraîné l'émission de 50 millions de dollars en dépenses liées aux bons de commande. Grâce à des négociations stratégiques et à l'amélioration des

processus, nous avons généré environ 3 millions de dollars en économies directes et 10 millions de dollars en évitement de coûts pour le client.

Notre équipe a su s'adapter rapidement dans un environnement de projet dynamique et communiquer de façon proactive les jalons et les prochaines étapes à la haute direction tout au long du mandat, contribuant ainsi à maintenir la confiance et l'alignement entre toutes les parties prenantes.

La capacité de notre équipe à exécuter les processus d'appels d'offres (RFP) rapidement et avec précision, tout en établissant des partenariats stratégiques avec les fournisseurs alignés sur les livrables du projet, a permis de maintenir l'échéancier du projet sur la bonne voie. Les négociations avec les fournisseurs ont également été menées de façon à préserver la réputation du client sur le marché, ce qui a permis d'établir un réseau stratégique de partenariats essentiel pour soutenir les phases ultérieures du projet de dépenses en immobilisations (CapEx).



Actalent®

actalentservices.com

©2025 Actalent, Inc. Tous droits réservés.