

(Tribune) Imaginez une seconde le DRH à votre place !

Publié le 20/11/2015 par François Gautier

Dans un billet plein d'humour, François Gautier, directeur du pôle achats de Karistem, fait un parallèle entre la fonction achats et la fonction RH en imaginant ce qui se passerait si le DRH prenait un jour la main sur votre service achats et, surtout, sur votre gestion fournisseurs.

Imaginez une seconde que, pour une raison quelconque, vous soyez indisponible pendant quelques mois et que votre patron demande à son DRH de superviser votre équipe. Votre collègue se prend au jeu et **décide de mettre un peu d'ordre au sein de votre service achats.**



La première action qu'il mènerait, ce serait sûrement de **vérifier la bonne tenue de la base fournisseurs** et de vérifier si tout est à jour, à l'instar de son fichier du personnel. Cela lui permettra de vérifier, entre autres, si les fournisseurs sont bien **classés en fonction de leurs compétences, par domaines d'activités et par catégories**. Que voulez-vous, les RH aiment bien ranger dans des cases ! Et puis cela sera plus facile de sélectionner ces fournisseurs pour les appels d'offres, se dira-t-il.

Ensuite, il ira voir les acheteurs et leur posera un certain nombre de questions héritées de son savoir-faire RH :

" - **Comment manages-tu tes fournisseurs ?**

- Leur donnes-tu des **objectifs clairs et atteignables ?**

- **Revoies-tu ces objectifs régulièrement avec eux** et, en cas de déviation, au lieu de leur mettre la tête sous l'eau, est-ce que tu leur proposes une assistance, une collaboration rapprochée qui permettrait de sortir de la situation par le haut ?

- **Quand tu quittes un fournisseur**, est-ce que tu le préviens avec un préavis suffisant qui lui permettra de retrouver de nouvelles activités ?

- Est-ce que tu as une idée des **fournisseurs pour nos besoins de demain ?** "

Parfois, il leur posera des questions naïves de débutant, du genre : "Pourquoi, in fine, c'est vous qui imposez **le choix des fournisseurs** alors que c'est le prescripteur qui va travailler avec eux tous les jours ? C'est comme si j'imposais le choix lors d'un recrutement !"

Un mois après, il réunira ses acheteurs en séminaire afin de construire avec eux une vision de leur fonction et de leur métier, qu'ils partageront plus tard avec les autres fonctions. Dans la foulée, il leur demandera de réfléchir à "comment motiver davantage les fournisseurs, en partant du principe qu'un fournisseur bien managé sera forcément plus performant". Il ressortira de ses tiroirs de RH **le fameux 360° et demandera à ses acheteurs de le mettre en place avec leurs fournisseurs.**

J'oubliais ! Comme il est un peu taquin, il les a souvent menacés de leur verser leurs salaires avec un mois de retard, histoire de les faire un peu réfléchir sur **le paiement des fournisseurs.**

A votre retour, certains dossiers n'auront sans doute pas beaucoup avancé, mais votre équipe sera plus sereine et de vrais progrès sur la performance de vos fournisseurs seront constatés. Cerise sur le gâteau, vos **clients internes seront de plus en plus collaboratifs.** Peu de chance que cela arrive ? Sans doute ! Mais allez vite déjeuner avec votre RH, vous avez plein de sujets à partager.



François Gautier est directeur du pôle achats du cabinet de conseil en transformation [Karistem](#). Directeur achats chez Alstom Transport jusqu'en 2014, ce dernier possède près de trente ans d'expérience dans les achats, expérience acquise au sein d'entreprises de premier plan tels que Alstom, Schneider Electric, Hewlett-Packard ou SGS.