

# Sommaire

Préface .....	11
Remerciements .....	15
Introduction .....	17
<b>Chapitre 1. Ambition .....</b>	<b>25</b>
<b><i>Amplifier ce que votre organisation a de distinctif</i></b>	
<b>Conseil 1. Renouer avec le changement .....</b>	<b>27</b>
<i>S'inscrire dans une culture de la transformation</i>	
1. Cent ans d'Achats : rétrospective .....	27
<i>Une approche opérationnelle orientée qualité, coûts, délais</i>	
2. L'avenir des Achats.....	39
<i>Une approche de responsabilité individuelle et collective</i>	
<b>Conseil 2. Définir et faire comprendre le sens de la transformation .....</b>	<b>45</b>
<i>Interroger le pourquoi de la mission</i>	
Étape 1. Savoir où vous allez .....	47
<i>Se projeter dans l'avenir</i>	
Étape 2. Créer les conditions de la réussite .....	53
<i>S'assurer de marcher dans la bonne direction, une question de perspective</i>	
Étape 3. Embarquer les équipes .....	58
<i>La dimension humaine est le moteur de la transformation</i>	

**Chapitre 2. Leadership .....61**

***Mettre les collaborateurs au service de l'ambition***

**Conseil 3. Impliquer la DRH dans le développement du leadership..... 63**

*Des résultats durables passent par une forte relation avec la DRH*

1. Le Procurement Talent Management ..... 65  
*Parler un langage commun avec la DRH*
2. S'interroger sur les compétences.....70  
*Acquérir des compétences dynamisantes*
3. Identifier les leaders ..... 77  
*Élargir le cercle du leadership*
4. Construire une plateforme de développement de talents ..82  
*Évoluer vers une fonction de dirigeant*
5. Exploiter la richesse de l'autoapprentissage .....89  
*La clé pour choisir sa carrière*
6. Cultiver la passion et l'engagement de la génération Y ..... 90  
*Une nouvelle génération pas si différente que la précédente*

**Conseil 4. Faire la différence par le recrutement ..... 93**

*Attrape-moi si tu peux*

1. Recruter avec audace..... 94  
*Adapter la focale*
2. Développer la marque employeur Achats.....98  
*Offrir quelque chose de plus*

**Chapitre 3. Influence..... 101**

***Ensemble c'est beaucoup plus facile***

**Conseil 5. Démontrer votre contribution ..... 103**

*Des résultats qui parlent pour vous*

1. S'imposer auprès de la Direction générale ..... 105  
*Pour parler aux dirigeants parlez comme un dirigeant*
2. Mesurer la performance ..... 107  
*De la performance à l'excellence*

<b>Conseil 6. Développer l'intelligence collective .....</b>	<b>113</b>
<i>Le calcul gagnant pour réussir</i>	
1. Bâtir une stratégie <i>business partner</i> .....	114
<i>Construire son réseau avec intelligence</i>	
2. Intégrer les comités stratégiques et opérationnels .....	115
<i>Identifier les intérêts communs</i>	
3. Gagner la confiance des directions métiers .....	115
<i>Le professionnalisme au quotidien</i>	
4. Renforcer l'expérience des directions métiers avec les Achats .....	122
<i>La puissance de l'empathie</i>	
5. Intégrer les fournisseurs dans l'intelligence collective .....	123
<i>Clarifier vos engagements et attentes respectifs</i>	
 <b>Chapitre 4. Engagement .....</b>	<b>129</b>
<b><i>Agir en faveur des pratiques plus responsables, respectueuses de l'environnement et des droits humains</i></b>	
 <b>Conseil 7. S'engager pour un monde responsable .....</b>	<b>131</b>
<i>Seul ce qui s'inscrit dans la durabilité crée de la valeur</i>	
1. Appréhender les ODD et toutes les dimensions du développement durable .....	131
<i>Un cadre légal et institutionnel qui s'est enrichi au fil des dernières décennies</i>	
2. Mettre en œuvre une politique Achats responsables .....	138
<i>Les Achats responsables partie intégrante de la politique RSE</i>	
 <b>Conclusion .....</b>	<b>149</b>
 <b>Bibliographie .....</b>	<b>151</b>
 <b>Annexes.....</b>	<b>155</b>
Annexe 1. Diagnostic A.L.I.E.....	156
Annexe 2. La méthode A.L.I.E. pour accélérer le développement et la transformation de l'entreprise étendue.....	160
Annexe 3. Indicateurs pour le suivi national des objectifs de développement durable .....	162
 <b>Postface. De direction Achats à direction des ressources externes.....</b>	<b>169</b>