

Référentiel d'expertise

Voici un **exemple** simple sur comment le référentiel d'expertise du consultant en achats peut l'aider à analyser les données collectées et à fournir des recommandations pertinentes et efficaces à ses clients.

- **Cadre d'analyse** : Le consultant en achats utilise son référentiel d'expertise pour organiser les données collectées sur les coûts des matières premières, les délais de livraison et la qualité des fournisseurs. Les axes et sous-axes du référentiel permettent au consultant d'évaluer chaque aspect de manière systématique et structurée.
- **Méthodologies et techniques** : Pour analyser les données sur les coûts des matières premières, le consultant en achats utilise des techniques de régression linéaire pour identifier les facteurs ayant le plus d'influence sur les coûts. Cette méthode est incluse dans le référentiel d'expertise du consultant.
- **Indicateurs de performance clés (KPI)** : Le consultant en achats mesure les économies réalisées suite à la renégociation des contrats avec les fournisseurs en utilisant un KPI spécifique, tel que le pourcentage de réduction des coûts d'achat.
- **Meilleures pratiques et études de cas** : Le référentiel d'expertise du consultant en achats inclut une étude de cas sur une entreprise qui a réussi à réduire ses coûts d'achat en mettant en place un processus d'appel d'offres compétitif. Le consultant utilise cet exemple pour guider son analyse et proposer des améliorations similaires à son client.
- **Ressources et outils** : Le référentiel d'expertise du consultant en achats mentionne un logiciel d'analyse des dépenses qui peut être utilisé pour analyser les données d'achat et identifier les domaines où des économies peuvent être réalisées. Le consultant utilise cet outil pour faciliter son analyse et fournir des recommandations fondées sur des données.
- **Mises à jour et tendances** : Le référentiel d'expertise du consultant en achats inclut des informations sur les tendances récentes en matière d'approvisionnement durable et d'économie circulaire. Le consultant s'appuie sur ces informations pour adapter son analyse et proposer des solutions innovantes et durables à son client.