

OPTIMISEZ VOS PROCESSUS ACHATS GRÂCE À UNE CONDUITE DU CHANGEMENT ADAPTÉE À CHAQUE PROFIL D'UTILISATEUR



Sous le nom de « BeST », LISI Aerospace a déployé Ivalua pour gérer ses approvisionnements directs et indirects.

OJC Conseil a contribué avec succès à la stratégie de formations afin d'assurer une adoption rapide et efficace de l'outil.



Chiffres clés

717 M€

chiffre d'affaires

5 550

employés

N°3

mondial sur le marché des fixations

19

sites dans 8 pays

750+

collaborateurs formés dont 60 acheteurs

76

sessions de formations

3

ERPs interfacés (INFOR)

300 000+

articles catalogue

Défis du groupe

- **Gérer les coûts efficacement** grâce à un référentiel d'articles commun à toutes les entités de LISI Aerospace.
- **Harmoniser les processus d'achat** des différents sites et partager l'information pour bénéficier des meilleures conditions tarifaires.
- **Accompagner tous les utilisateurs** dans leur apprentissage des nouvelles procédures.

Contexte

Fondée en 1977, LISI Aerospace est une filiale aéronautique du groupe français LISI, spécialisée dans la fourniture de fixations et de composants pour l'aviation commerciale et militaire.

Avec plus de 5 500 employés à travers le monde, LISI Aerospace opère dans 8 pays, offrant des solutions innovantes et de haute qualité pour répondre aux besoins spécifiques de l'industrie aéronautique.

LISI Aerospace s'engage à assurer la sécurité, la performance et la fiabilité des aéronefs grâce à son expertise unique dans l'aéronautique.

Le déploiement réussi de la solution BeST a été rendu possible grâce aux conseils et au travail des équipes OJC en matière de stratégie de formation. Nous avons été impressionnés par la qualité des supports préparés et le haut niveau de satisfaction des utilisateurs.

Samuel Margalef
Responsable performance et système d'achats
LISI Aerospace

AVEC OJC CONSEIL, LISI AEROSPACE A DÉVELOPPÉ UNE STRATÉGIE DE FORMATION DYNAMIQUE ET CONTINUE POUR L'ENSEMBLE DES ACTEURS CONCERNÉS

Solution déployée

Grâce aux modules « Strategy & Analytics » d'Ivalua, déployés dès 2016, LISI Aerospace peut **piloter ses dépenses, mesurer ses économies et évaluer les performances de ses acheteurs.**

LISI Aerospace a poursuivi le déploiement de sa suite Ivalua en intégrant les modules « Contract & Catalogue » et « Procurement » afin d'**améliorer la collaboration entre les fournisseurs et les achats et de fluidifier le processus** « procure-to-pay » pour toutes les catégories d'achats directs et indirects.

Optimisation des achats avec BeST

- Un **process achat** remis à plat, **simplifié, collaboratif et efficace.**
- Une **digitalisation des demandes d'achat et des commandes**, de leur création à leur validation.
- Un **nouveau référentiel d'articles partagé** qui offre une meilleure visibilité des achats, créant ainsi **des opportunités d'économies et des leviers de négociation** supplémentaires pour les acheteurs.

Bénéfices & résultats

- **Déploiement réussi** sur l'ensemble des pays concernés.
- **Réplication du modèle défini au niveau groupe** avec un **taux d'adoption rapide** de la solution BeST.
- **Très haut niveau de satisfaction des utilisateurs** sur la qualité des supports de formation et des différents formats proposés.
- **Gestion efficace des formations** par OJC, permettant à l'équipe LISI Aerospace de se concentrer sur les aspects opérationnels et techniques du déploiement.

Intégration

OJC et LISI Aerospace ont élaboré un « **core model** » **déclinable à l'ensemble des sites** du groupe, comprenant tests, intégration, formation et déploiement en un mois.

L'accent a été mis sur la **formation en ligne**, basée sur de multiples supports (vidéos, fiches mémo, exercices) qui ont permis un apprentissage et une **adoption rapide** des nouvelles fonctionnalités. Ces supports, traduits en **plusieurs langues** et déclinés pour les différentes **populations d'utilisateurs**, ont également été utilisés lors de **formations sur site** réalisées par OJC aux USA, au Canada, en France et en Turquie.

