1. Caractériser l'évolution de la politique d'achat de l'entreprise TV-LCD

L'entreprise TV-LCD est passée d'une politique d'achat traditionnelle, fondée principalement sur la sélection de fournisseurs et la négociation des prix, à une politique d'achat basée sur le partenariat à long terme avec des fournisseurs stratégiques.

Cette nouvelle politique repose sur :

- Une collaboration étroite et durable avec les fournisseurs.
- La sélection de sous-traitants fiables et compétents.
- La proximité géographique entre le fournisseur et l'entreprise.
- L'implication du fournisseur dans la conception et la fabrication des produits.

Exemple : TV-LCD confie à Plast le développement et la fabrication de l'habillage complet d'un téléviseur, tout en conservant la responsabilité de sa conception esthétique.

2. Identifier les objectifs visés par une telle politique

Cette politique de partenariat vise plusieurs objectifs :

- Réduire les coûts : diminuer les coûts d'approvisionnement, de transport et de stockage.
- Gagner du temps : accélérer les délais de livraison grâce à la proximité géographique.
- Améliorer la qualité : travailler avec des fournisseurs fiables et spécialisés.
- Assurer la continuité de l'approvisionnement : garantir la disponibilité régulière des composants.
- Améliorer la compétitivité : réduire les délais de production et mieux répondre aux exigences du marché.
- Favoriser l'innovation : profiter des compétences techniques et du savoir-faire des fournisseurs.
- Partager les responsabilités : confier certaines activités de conception et de fabrication aux sous-traitants.

3. Préciser les conditions de réussite de cette politique

La réussite d'une politique d'achat fondée sur le partenariat nécessite plusieurs conditions :

1. Sélection rigoureuse des fournisseurs : choisir des partenaires compétents, fiables et financièrement solides.
2. Confiance mutuelle : établir des relations durables fondées sur la transparence et le respect des engagements.
3. Communication efficace : échanger régulièrement les informations relatives aux commandes, aux besoins et aux prévisions.
4. Respect des exigences de qualité : définir des normes et des critères de qualité précis.
5. Respect des délais : garantir la livraison des composants au moment convenu.
6. Coopération technique : associer les fournisseurs au développement et à l'amélioration des produits.

7. Évaluation des performances : suivre régulièrement les coûts, la qualité, les délais et la fiabilité des fournisseurs.

Synthèse à retenir

Éléments	Caractéristiques
Politique d'achat	Partenariat à long terme
Relation fournisseur	Collaboration et confiance
Objectif économique	Réduction des coûts
Objectif opérationnel	Réduction des délais
Objectif stratégique	Amélioration de la compétitivité
Condition de réussite	Fiabilité, communication et engagement réciproque

Conclusion : Le partenariat entre TV-LCD et Plast illustre l'évolution de la fonction achats : le fournisseur n'est plus considéré comme un simple vendeur, mais comme un partenaire stratégique qui participe à la performance, à l'innovation et à la compétitivité de l'entreprise.