

La politique achat de MAAS vise à atteindre deux objectifs ; celui d'assurer un haut niveau de service à nos clients par la qualité, les délais et la communication, mais aussi celui de développer un partenariat avec nos fournisseurs grâce à une meilleure gestion de notre panel fournisseur.

## Qualité et service

Cette politique a pour finalité de maintenir un haut niveau de service pour nos clients, en agissant sur des leviers tels que les délais, la qualité et la communication entre les parties prenantes.

### Garantir de la disponibilité et de la qualité de nos produits

- Assurer une meilleure évaluation des délais à nos clients en intégrant les contraintes internes de nos fournisseurs (structure interne, délai moyen)
- Mettre en place un système de notation des fournisseurs selon des critères prédéfinis (qualité, respect des délais annoncés, réactivité)
- Mettre en place des indicateurs de performances permettant de suivre la qualité des produits reçus et le respect des délais annoncés par les fournisseurs

### Fluidifier et faciliter la communication et le traitement de commande

- Favoriser l'usage du français et/ou de l'anglais lors des différents échanges avec la société
- Intégrer dans notre processus de traitement de commande, les contraintes de réactivité, de production et de délais de nos fournisseurs
- Utiliser notre numéro commun comme seul format d'identification de nos commandes aux fournisseurs
- Mettre en place un indicateur de suivi de la proportion de commandes urgentes parmi le flux des commandes classiques afin d'optimiser le traitement de ces commandes

## Management des parties prenantes

Elle vise également à actionner le levier de management des parties prenantes, afin de mettre en place une collaboration effective avec nos fournisseurs.

### Développer un partenariat équilibré et viable avec nos fournisseurs

- Mettre en place des formations techniques internes sur les produits vendus par nos fournisseurs
- Solliciter la participation de nos fournisseurs à certaines réunions commerciales
- Fournir un questionnaire à remplir par nos fournisseurs afin d'intégrer dans nos processus, leurs contraintes et leur environnement de production
- Réaliser au moins une fois par an une réunion bilan de la relation MAAS-fournisseurs sur l'année achevée et élaborer des perspectives d'amélioration pour l'année suivante

### Rester compétitif et innovant sur les différents marchés desservis

- Prospecter et assurer une veille des marchés concernés
- Anticiper les nouvelles opportunités des marchés en effectuant une veille technologique et industrielle
- Fixer des rendez-vous d'échange avec nos partenaires au sujet de l'industrie et des marchés desservis