



FOURNISSEURS

Quand les achats font la part belle à l'humain et au durable

Bras armé de la performance industrielle, la fonction achat occupe au sein des grandes entreprises une place centrale pour optimiser les résultats et améliorer la productivité. Pour être efficiente, elle s'appuie de plus en plus sur la qualité de la relation client-fournisseur en intégrant les nouvelles tendances conférées par le développement durable et l'utilisation de l'intelligence artificielle.

La qualité de la relation client-fournisseur privilégiée

De ce fait, les acheteurs privilégient la qualité de la relation avec leurs fournisseurs pour créer de la valeur. La collaboration va jusqu'à les intégrer dans le plan de développement de nouveaux produits et de nouveaux procédés. Dans certains cas, les acheteurs vont même jusqu'à contractualiser avec les fournisseurs pour établir des catalogues électroniques afin d'être sûrs d'acheter le bon produit au bon prix. Cette dimension renvoie au placard la notion de Cost Killing pratiquée dans les années 1990-2000 dans le monde de l'automobile qui a notamment donné lieu à toute une série de défaillances et de pièces défectueuses. Depuis 3 ans, la PFA, Plate-forme de la filière Automobile & Mobilités, a engagé une démarche pour évaluer la qualité de la relation client-fournisseur au travers de l'outil de mesure « PEAK Collaborative Index » (PCI), et faire l'état des lieux des relations entre donneurs d'ordres et fournisseurs. « Depuis la crise connue par la filière en 2007 - 2008, de plus en plus d'acteurs ●●●

“*Les acheteurs sont les managers de l'entreprise étendue. En ce sens, ils sont considérés comme les responsables des ressources externes de l'entreprise.*”

Pour le grand public, la direction achats est au service de la direction financière et ne se pré-occupe que de réduction des coûts des produits ou des services. « C'est une fausse idée. Les achats sont au service de ses clients internes : direction industrielle ou marketing par exemple. L'acheteur a pour rôle de sélectionner les meilleurs fournisseurs capables de délivrer les produits ou les services qu'attendent les consommateurs

finiaux en amont de la supply chain » souligne Alain Alleaume, fondateur du cabinet conseil Altaris, qui a occupé auparavant divers postes de directeur achats. Pour Jean-Philippe Collin, figure incontournable du monde des achats, ex-directeur général de la marque Peugeot et ex-directeur achats de Sanofi : « Les acheteurs sont les managers de l'entreprise étendue. En ce sens, ils sont considérés comme les responsables des ressources externes de l'entreprise ».



Alain Alleaume, fondateur de Altaris

Altaris aide les PME & PMI à améliorer leur performance achats

Fort d'une expérience de près de 20 ans, le cabinet conseil Altaris se tourne vers les PME & PMI pour leur permettre de réaliser des gains financiers et qualitatifs avec la mise en place de nouvelles pratiques d'achats. Coup de projecteur avec Alain Alleaume son fondateur qui avait occupé auparavant plusieurs postes de Directeur achats.

Quelle est la clientèle cible d'Altaris ?

Notre portefeuille de clients est diversifié. Il comprend de grands groupes internationaux, mais aussi des entreprises de taille moyenne, type PME/PMI qui constituent aujourd'hui notre cœur de cible et pour lesquelles il y a un énorme chantier à conduire car la maîtrise de leurs achats représente un vrai enjeu. L'ADN d'Altaris est celle d'une structure à taille humaine dont la vocation est d'accompagner les entreprises à améliorer leur performance dans leurs pratiques d'achats. Sur les achats à faible enjeu nous les accompagnons dans la mise en œuvre de plans d'optimisation des coûts. Pour les achats à fort enjeu, nous les aidons à adopter des pratiques plus adaptées au contexte économique actuel notamment en termes de gestion de la relation avec leurs fournisseurs.

Quels bénéfices en retirent les entreprises ?

La fonction achat est au service des directions opérationnelles de l'entreprise. Elle est à l'écoute du marché fournisseurs et participe en appui de ses clients internes à l'amélioration de la performance de l'entreprise. Elle contribue aussi au développement de nouveaux produits en collaboration avec ses fournisseurs avec une double exigence pour l'entreprise : être en mesure de délivrer dans les délais, en quantité suffisante et au bon prix les produits et les services qu'attendent le consommateur final. Avec les outils d'eProcurement, on peut dématérialiser tout le cycle achat, approvisionnement, comptabilité fournisseurs ce qui permet de réduire drastiquement les coûts de gestion administrative tout en assurant la conformité attendue et une traçabilité complète des flux.

Nous aidons également nos clients à créer de la valeur par la mise en œuvre d'une gestion de la relation client fournisseurs plus qualitative qui s'appuie sur des outils dits de SRM (Supplier Relationship Management)



Allée Edouard Branly
78260 Achères
Tél. +33 (0)1 39 11 02 62
www.altaris.fr

By.O Group

La performance de l'entreprise par ses achats

Cabinet de conseil spécialisé dans le développement de la performance des entreprises grâce à leur écosystème, By.O accompagne des groupes de tous secteurs pour créer ou renforcer leurs relations avec leurs partenaires, fournisseurs ou clients. Intervenant depuis plus de 20 ans dans le développement de la fonction achats, Marc Debets, président de By.O, détaille les différents niveaux de contribution apportés par les achats.



Marc Debets, Président de By.O

Quelle est la contribution des achats dans la maîtrise des dépenses de l'entreprise ?

Marc Debets : Les dépenses achats représentent en moyenne 40 % à 70 % du CA de l'entreprise et ont un impact direct sur la marge, le résultat et le free cash flow.

La fonction achat intervient sur la réduction des coûts de production, la baisse des dépenses indirectes (dont la maîtrise devient un enjeu même pour les entreprises industrielles) ou afin d'articuler différemment les activités confiées à l'externe pour améliorer l'agilité opérationnelle et financière de l'entreprise et accroître ses capacités d'innovation.

Quels sont les principaux leviers de réduction de coûts activés par la fonction achat ?

M.D : Au-delà de la mise en concurrence et de la globalisation qui ont permis une réduction historique des prix ; les achats travaillent dorénavant en collaboration avec les fournisseurs sur l'analyse des coûts et l'analyse de la valeur. Les organisations les plus avancées ont mis en place des stratégies de VMI, de co-développement voire d'externalisation dans le but d'améliorer leur free cash-flow.

Au-delà des réductions de coûts, les achats contribuent-ils à d'autres enjeux ?

M.D : Aujourd'hui, la fonction achats contribue à 3 enjeux importants pour toutes les entreprises :

- L'innovation : une part de plus en plus importante de l'innovation est issue de savoir-faire

externes, c'est-à-dire acquis auprès de start-up ou de fournisseurs

- Les ventes : les équipes commerciales associant les acheteurs peuvent intégrer des capacités fournisseurs supplémentaires voire locales et obtenir ainsi un avantage concurrentiel clé
- La RSE : les acheteurs contribuent au développement durable de l'entreprise grâce à la mise en place d'un écosystème conforme aux exigences sociales, environnementales et sociétales.



38 rue de Ponthieu
75008 Paris
Tél. +33(0)1 49 24 99 67
contact@byo-group.com
www.byo-group.com
BY.O GROUP



© Fotolia.com

« Globalement, la qualité de la relation entre clients et fournisseurs s'améliore depuis trois ans. »

●●● respectent le règlement du Code de Performance et de Bonnes Pratiques (CPBP) dont le but est de favoriser l'émergence d'une conception nouvelle de la relation client-fournisseur et de conduire vers une relation plus durable » précise Eric Poyeton le directeur général de la PFA. L'enquête confirme l'impact de la qualité des relations sur la performance de chaque partenaire, que ce soit sur la capacité d'innover, le développement des compétences, l'amélioration de la qualité, l'optimisation des délais et des marges et la gestion des projets communs. Globalement, la qualité de la relation entre clients et fournisseurs s'améliore depuis trois ans. Près de 50 % des répondants sont en situation de partenariat et sont engagés dans un processus de collaboration. En parallèle, la PFA s'appuie sur des démarches comme celle mise en place par Pacte PME qui permet à des PME de bénéficier du support de managers de grands comptes.

vigilance, telle que la loi Sapin 2, les y incitent. Plus qu'une contrainte, cette nouvelle donne est plutôt vécue comme une source d'opportunités pour les acheteurs. Selon l'étude EcoVadis HEC « Sustainable Procurement Barometer », adopter une démarche RSE dans les achats permet pour 93 % des acheteurs interrogés de répondre à une demande de leurs clients. Pour 84 % d'entre eux, cela crée un avantage compétitif. Pour 81 %, cela permet de réduire les coûts. Pour 78 %, cela motive les équipes et pour 64 %, elle est source d'innovation. Les opportunités « business » sont bien réelles. C'est d'ailleurs ce que confirme une étude récente menée par le groupe Oeko Tex auprès d'un panel de plus de 11 000 consommateurs dans 10 pays (Australie, Brésil, Canada, Chine, Allemagne, Inde, Japon, Espagne, Suisse et États-Unis). Les consommateurs sont de plus en plus attentifs à la durabilité des marques. Près d'un sur deux (42 %) veut connaître mieux les valeurs et les principes de la marque qu'il achète, ce qui implique que les marques communiquent mieux sur leurs engagements. 70 % d'entre eux déclarent qu'ils veulent s'investir pour avoir un mode de vie plus durable et respectueux de l'environnement. Face à ces nouvelles attentes, plusieurs grands groupes ont d'ores et déjà pris les devants. C'est le cas tout dernièrement des grandes marques de cosmétique, Clarins, Coty, L'Oréal et le Groupe Yves Rocher qui viennent de créer la Responsible Beauty Initiative (RBI) en association avec EcoVadis, plateforme de notation RSE des entreprises. « La RBI a été fondée pour améliorer la durabilité dans toute la chaîne d'approvisionnement de la beauté, en partageant les meilleures pratiques et les processus, en favorisant une compréhension commune dans l'industrie, et en utilisant et partageant des outils communs, créant ainsi des efficiences » S'engager dans des principes éthiques, sociaux et ●●●



Beau et intelligent à la fois

BANCS DE MESURE ET DE RÉGLAGE D'OUTILS

- Très haute précision
- Fiabilité
- Modularité
- Ergonomie
- Simplicité d'utilisation





Gamme Futura :
bancs sur socle



Gamme Magis :
bancs d'établi

- Une gamme complète (champ de mesure : 400 x 400 à 1200 x 1200 suivant modèle).
- Une gamme évolutive : du banc manuel au 3 axes automatique.
- Interfaçage adapté à toutes les machines et logiciels de CFAO et de simulation.



Tél. : 04 50 18 30 27
md@mecadiffusion.net
www.mecadiffusion.com

Crédits photos : © vadyndrobot- fotolia.com

Axiscope rend la gestion des achats plus accessible et plus collaborative

Créée il y a 4 ans par 3 ingénieurs, la société Axiscope, éditeur de logiciels, a mis sur le marché en 2016 une solution complète de gestion des achats collaborative pour les entreprises de toutes tailles, baptisée Axiscope Digital Sourcing Platform (ADSP). L'une des particularités de cette plateforme qui fonctionne en mode Saas est sa facilité d'utilisation et sa rapidité de mise en place.



Béatrice Lamourette,
associée

Reposant sur le web 2.0, elle est intuitive et évolutive en fonction des besoins. De surcroît, sa mise en œuvre reste abordable car elle ne nécessite aucun investissement en termes d'infrastructure. Grâce à ses différents modules pouvant être déployés progressivement, ADSP couvre le Sourcing – to – Order : de la gestion des informations fournisseurs (Supplier Relationship Management) à la gestion collaborative de la relation fournisseur, avec l'organisation et la conduite

d'appel d'offres ou de consultations, la gestion des contacts, le pilotage de la performance et des risques fournisseurs, la gestion d'actions d'achats et les plans de progrès fournisseurs. Au sein de la plateforme, chaque fournisseur dispose de son espace à 360 degrés auquel il peut avoir accès et qui va synthétiser toutes ses informations, incluant tous les échanges que l'on peut avoir avec lui. « C'est un tableau de bord complet qui va permettre à l'entreprise de piloter et voir tout ce qui a été réalisé avec les fournisseurs » précise Béatrice Lamourette l'une des associées.

Un fonctionnement collaboratif

Par ailleurs, toutes les fonctions s'appuient sur un socle collaboratif qui permet de travailler en communauté avec les fournisseurs, les

acheteurs et les prescripteurs. « Axiscope Digital Sourcing Platform permet d'être très agile et de coller au mieux aux besoins des clients. Outre l'aspect qualitatif procuré par une meilleure relation fournisseur, elle permet de diminuer significativement les coûts engendrés par les achats hors contrats. Déployée actuellement auprès de grands comptes et d'une dizaine d'ETI, notre solution s'adresse aussi aux PME qui souhaitent maîtriser leurs achats ». Détenue à hauteur de 51 % depuis début 2017 par le groupe LMG Finance, leader du sourcing international, Axiscope s'est fixé comme objectif de tripler son activité d'ici 2018.

axiscope

Béatrice Lamourette - Associée

Tél. +33 (0)6 06 56 36 16

beatrice.lamourette@axiscope.com

www.axiscope.com

Hutisa

Réduisez vos coûts, repartez de la conception !

Capables de répondre aux problématiques achats et techniques, les 18 experts industriels d'Hutisa mettent en œuvre tous les leviers pour optimiser les coûts de façon durable et accompagner les entreprises dans leurs transformations.

Le Design To Cost par Hutisa

La méthodologie Design to Cost permet d'optimiser le coût d'un produit dès sa conception. Hutisa a développé son propre référentiel Design To Cost, collaboratif et pragmatique qui a démontré son efficacité. Les gains réalisés sont compris entre 20 et 40 %, ce qui permet un retour sur investissement généralement inférieur à 1 an.

« Nous travaillons sur les deux leviers que sont le métier d'acheteur et l'expertise technique. »



Bien définir
et concevoir

+



Bien
acheter

=



Gains &
compétitivité

Au service de la relocalisation

Le Design To Cost associé aux techniques d'achats permet même de penser ou repenser un produit pour l'industrialiser en France.

explique Sylvain Faure, Président d'Hutisa. En partenariat avec des designers industriels ou des BE formés aux méthodes Hutisa, l'équipe pilote le projet à coût objectif, dès la phase d'innovation jusqu'à la vie série.

Le pilotage d'un projet

La démarche Design to Cost d'Hutisa alliée au savoir-faire de Fox Design, Designer industriel, a permis de concevoir et industrialiser la gamme de marquises avec éclairage en détection automatique de notre client Bel'M. « La réussite de ce projet piloté par Hutisa repose sur la coordination de deux partenaires industriels dans une démarche de Design To Cost » selon Jérôme Sablé, Directeur Technique de Bel'M.

Hutisa a effectué des missions de relocalisation d'équipements automobiles et électroniques, d'appareils électroménagers initialement produits en Chine. L'idée n'est pas de tuer les prix mais de rendre cohérent la conception d'un produit et le choix des fournisseurs. Hutisa c'est une vision différente d'envisager les achats pour offrir un avantage compétitif aux entreprises industrielles.

Hutisa

Des acheteurs créateurs de valeur

www.hutisa.fr

●●● environnementaux devient le mot d'ordre dans l'industrie de la cosmétique.

Les grands patrons directement concernés

Autre nouveauté, les critères d'évaluation de la Harvard Business Review qui donne chaque année le palmarès des 100 meilleurs pdg de la planète ont été modifiés pour la première fois cette année en faveur de la RSE. L'action des dirigeants dans une démarche RSE pèse désormais pour 20 % de la note finale. Du coup, cette année, le patron d'Amazon Jeffrey Bezos, troisième du classement en 2016, s'est vu relégué à la 71^e place du classement tandis que Pablo Isla, le dirigeant du groupe de prêt-à-porter espagnol Inditex dont la tête de pont est l'enseigne Zara, malgré un profil discret, a pris la première place. HBR prend désormais également en compte les performances des grands patrons, non pas sur l'année écoulée, mais sur une plus longue période, sachant que l'on observe une forte corrélation entre les résultats financiers et les notes RSE.

« Chez Sanofi, depuis 7 ans, nous avons en permanence amélioré les performances achats de la chaîne d'approvisionnement. La mise en place de projets de cogénération, de technologies nouvelles de traitement d'eau, la prise en compte de divers aspects de biodiversité ont permis à Sanofi d'être reconnue par les Dow Jones Sustainability Indices (DJSI World et Europe) comme un grand groupe RSE » rappelle Jean-Philippe Collin qui rajoute : « Les acheteurs ont aujourd'hui un rôle clef dans l'empreinte environnementale induite par leurs entreprises aussi bien de manière directe, de par leur production qu'indirectement en sélectionnant leurs fournisseurs. » Pour Fanny Bénard du cabinet BuyYourWay dont l'objectif est d'intégrer les



“ Les achats entrent dans une nouvelle ère où leur activité ne se limitera plus à la mise en œuvre d'une stratégie mise en place par la direction générale. ”

enjeux de développement durable dans les actes d'achats, « une démarche durable donne du sens à l'acheteur ».

L'intelligence Artificielle au service des acheteurs

Par ailleurs, le développement des solutions informatiques a permis ces dernières années de dématérialiser le cycle « achat, approvisionnement, finances » et de réduire le nombre d'interventions humaines. La mise en place de traitement automatique ou semi-automatique des factures, l'amélioration des systèmes d'information ont optimisé les achats. Le défi aujourd'hui est de pouvoir utiliser les masses phénoménales de données collectées par les systèmes informatiques et les diverses solutions utilisées (ERP, GPAO, MES...) par les entreprises. L'intégration de l'IA dans de nouvelles solutions informatiques permettra de traiter toutes les données en temps réel. L'IA constituera alors un véritable moteur de changement des entreprises. Elle impactera profondément les départements achats en donnant notamment une vision approfondie de la chaîne d'approvisionnement. Sergio Perego, Country

Manager Italia de SynerTrade, l'un des leaders mondiaux dans l'édition de solutions d'Achat a récemment déclaré : « Les achats entrent dans une nouvelle ère où leur activité ne se limitera plus à la mise en œuvre d'une stratégie mise en place par la direction générale ». Grâce à l'IA, les entreprises seront plus agiles pour ajuster leur stratégie. Reste à trouver le bon équilibre. « Certes, il faut se préparer à l'Industrie 4.0 mais ces nouvelles solutions entraîneront un phénomène de dépendance numérique pour les patrons de PME et d'ETI comme l'a dénoncé le réseau des grandes entreprises, le Cigref lors de son assemblée générale du 16 octobre dernier. » prévient Alain Desmottes le dirigeant d'Aldevi spécialisée dans l'accompagnement des entreprises dans l'achat des investissements productifs. Cet ancien directeur achat au sein du groupe Thalès et Renault constate que les patrons des PME et ETI, malgré leur forte expertise métier, manquent de compétences pour analyser le coût total de possession et les risques/opportunités d'un nouveau système. « Avant d'acquérir un outil, il faut au préalable mesurer tous les coûts induits, identifier les

risques et vérifier si les investissements sont bien en adéquation avec la stratégie visée. Il ne s'agit pas de se retrouver au bout du compte rapidement avec un outil inadapté, coûteux et obsolète qui risque de mettre en péril l'activité de l'entreprise. Aujourd'hui, plus d'un projet d'intégration sur deux ne donne pas satisfaction et un sur quatre est un échec ! ». De là, à faire le lien avec l'affaire qui oppose le brasseur belge AB InBev (Stella Artois, Leffe, Hoegaarden...) à SAP, le spécialiste des ERP, il n'y a qu'un pas. L'éditeur allemand réclame 600 millions de dollars à AB InBev car ce dernier aurait utilisé ses propres données « de manière directe ou indirecte, sans licences appropriées et sans en payer les frais ».

Quoi qu'il en soit, avec IA ou sans, les directions achats sont les véritables piliers de la société du futur. Les orientations actuelles tournées vers la qualité de la relation client-fournisseur et le développement durable, leur permettent aujourd'hui d'acquérir leurs lettres de noblesse en tant que garantes des bonnes pratiques et des bonnes conduites de leurs entreprises et de leurs fournisseurs. ■

LA DIGITALISATION POUR OPTIMISER VOS ACHATS INDIRECTS



XAVIER LAURENT,
Directeur des services à valeur ajoutée

Dématérialiser le processus Procure to pay (allant de l'accès à l'offre jusqu'à la facturation) permet aux entreprises d'**optimiser les coûts de chacune de leurs transactions pour gagner en productivité**. En effet, selon notre expérience, les coûts d'une transaction digitalisée sont inférieurs à 30 € alors que le budget pour une transaction standard s'élève à 95 € en moyenne.

Aujourd'hui, des systèmes simples et souples de gestion des autorisations permettent de déléguer la prise de commande directement aux utilisateurs, tout en les encadrant. **L'utilisateur gagne ainsi en réactivité et les acheteurs peuvent enfin avoir un vrai contrôle sur leurs achats indirects.**

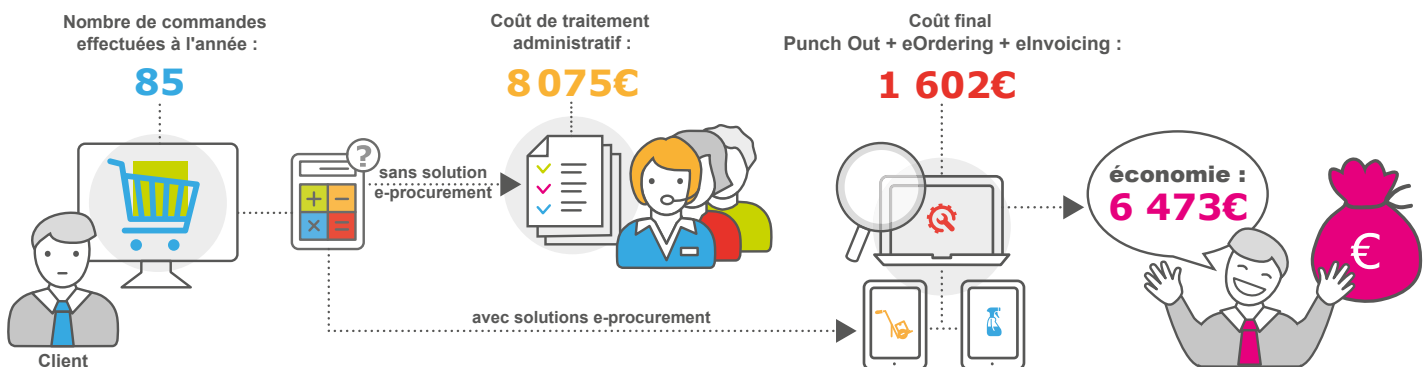
Ils accèdent notamment à un système complet de reporting, leur offrant une visibilité totale sur la consommation. Ils

peuvent ainsi savoir ce qui est réellement commandé et **entreprendre un travail d'optimisation**, ce qui est sans conteste source de **gains additionnels**.

On observe que le reporting des consommations de l'ensemble des sites permet aux acheteurs d'identifier les produits commandés de façon régulière. Ils peuvent dès lors « normaliser » certaines références, **négoier de meilleurs tarifs** mais aussi travailler sur les processus d'approvisionnement.

Les solutions digitales, associées à une stratégie relationnelle de terrain, permettent de réaliser des économies considérables en terme financier puisque l'on constate une **baisse moyenne des coûts liés à ces achats de 30 à 50 %**.

EXEMPLE DE CAS CLIENT



All you need. With love.

Si vous souhaitez connaître les économies que vous pourriez réaliser sur vos achats indirects grâce aux solutions Manutan, contactez :

Anne-Marie Rodrigues

☎ 01 34 53 36 31

✉ anne-marie.rodrigues@manutan.fr

manutan.com/blog

BuyYourWay

Traduire la **responsabilité sociétale** dans l'acte d'achat

Notre approche une démarche opérationnelle sur mesure

Évolution de filières

Cartographie des enjeux

Déploiement opérationnel

Accompagnement Stratégique & opérationnel

Définition de feuilles de route

Accompagnement par catégorie

Montée en compétence

3 rue du Louvre - 75001 Paris
 contact@buyyourway.eu - Tél. 09 70 44 66 14
buyyourway.eu

10
 CABINETS CONSEILS & ENTREPRISES
 RECONNUS POUR LEUR EXPERTISE

Industrie 4.0

Achats, réduction des coûts... quelle stratégie ?

Manutan lance Savin'Side pour optimiser les achats indirects de ses clients



Engagé dans une démarche RSE, le groupe familial Manutan (2 200 personnes, 709 M€ de CA), acteur majeur de la distribution BtoB multicanale en Europe, accompagne ses clients dans l'optimisation de leurs achats de classe C c'est-à-dire les

achats ponctuels et imprévus désignés comme les achats sauvages. L'ETI vient de lancer la commercialisation de sa solution Savin'Side qui permet de réaliser des économies en activant 6 leviers : la signature d'un contrat cadre, la globalisation des achats, la digitalisation des commandes, l'optimisation de la logistique, la rationalisation des fournisseurs et l'amélioration de la qualité. « *Bien que les achats de classe C ne représentent que 5% des volumes, ces derniers concernent 75% des commandes et du nombre de fournisseurs. Quand l'on sait par exemple que le traitement en interne de chaque facture coûte entre 80 et 150 euros, la mise en place de solutions d'optimisation devient vite une évidence* » précise Pierre-Olivier Brial Directeur général délégué. Outre l'aspect quantitatif, le groupe favorise le dialogue. « *Savin'Side est une application web située au carrefour de la digitalisation et de la relation humaine qui permet d'échanger avec ses partenaires afin de mettre en place des plans d'actions communs et créer de la valeur* ».

www.manutan.fr

Procemo une approche innovante calquée sur le modèle industriel



Cabinet conseil à l'approche innovante, le toulousain Procemo s'appuie sur une double compétence Achats et Supply Chain pour offrir à ses clients une vision stratégique à long terme. « *Notre dirigeant, Thibaut Wojtowicz a souhaité*

structurer notre organisation sur les bases d'un modèle industriel. Aux côtés de la DRH et de la direction commerciale, nous plaçons une direction opérationnelle qui va servir nos clients pour les accompagner dans la mise en place de leurs stratégies et faire en sorte que les bonnes pratiques et les bons processus soient transversaux. C'est ce soutien qui donne de la crédibilité à notre travail » souligne Julien Coursaut son Manager Achats & Supply Chain. Le cabinet a à son actif depuis sa création il y a 5 ans plus d'une centaine de missions réalisées avec un fort taux de renouvellement. Il a créé cette année une filiale baptisée « *L&D by Procemo* » (Logistique&Opérations) pour consolider les métiers de l'ordonnancement et le pilotage anticipatif de la supply chain de ses clients.

www.procemo.com

aldevi

OPTIMISE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF

INDUSTRIE ETI/PME

DIGITALISATION

- ▶ ALIGNER INVESTISSEMENTS & STRATÉGIE
- ▶ MAÎTRISER LA DÉPENDANCE FOURNISSEURS
- ▶ RÉDUIRE VOS COÛTS D'INVESTISSEMENTS JUSQU'À 40%

contact@aldevi.fr • **www.aldevi.fr**

1 allée du Commandant Mouchotte - Zone Orlytech Bât. 516 - 91550 PARAY-VIEILLE-POSTE
 SIREN : 823 676 127 00017 - Création/realisation : www.studioplus.com - Photo : Fotocis - D.R.

FR UK ES

Altaris encourage une approche à 360 degrés avec les fournisseurs



Classé fin 2016 par le magazine Capital comme l'un des meilleurs cabinets de conseils en achats, Altaris (10 personnes) s'est spécialisé dans l'aide au choix et le déploiement d'outils informatiques dédiés au métier achat ainsi que dans la gestion

du capital fournisseur. Ses secteurs d'activité sont variés allant de l'industrie (automobile, aéronautique, pharmacie), aux services (banque, assurance), en passant par les collectivités et les entreprises du secteur public. Altaris encourage une approche à 360 degrés orientée qualité, risques, opportunités et innovations pour gérer au mieux la relation fournisseurs. « Les Achats doivent associer les fournisseurs aux projets de développements de nouveaux produits, de nouveaux procédés en les faisant participer sur les solutions innovantes à apporter. Cette notion de co-développement repose sur une condition primordiale : avoir une relation très mature. L'un des autres concepts importants sur lequel nous travaillons consiste à benchmarker les entreprises qui intègrent dans leur stratégie achats le développement avec des start-ups. Leur capacité à innover participe en règle générale à la transformation digitale de l'entreprise... » précise Alain Alleaume l'un des associés.

www.altaris.fr

Double expertise technico-achats pour HutisA, spécialiste du Design to Cost

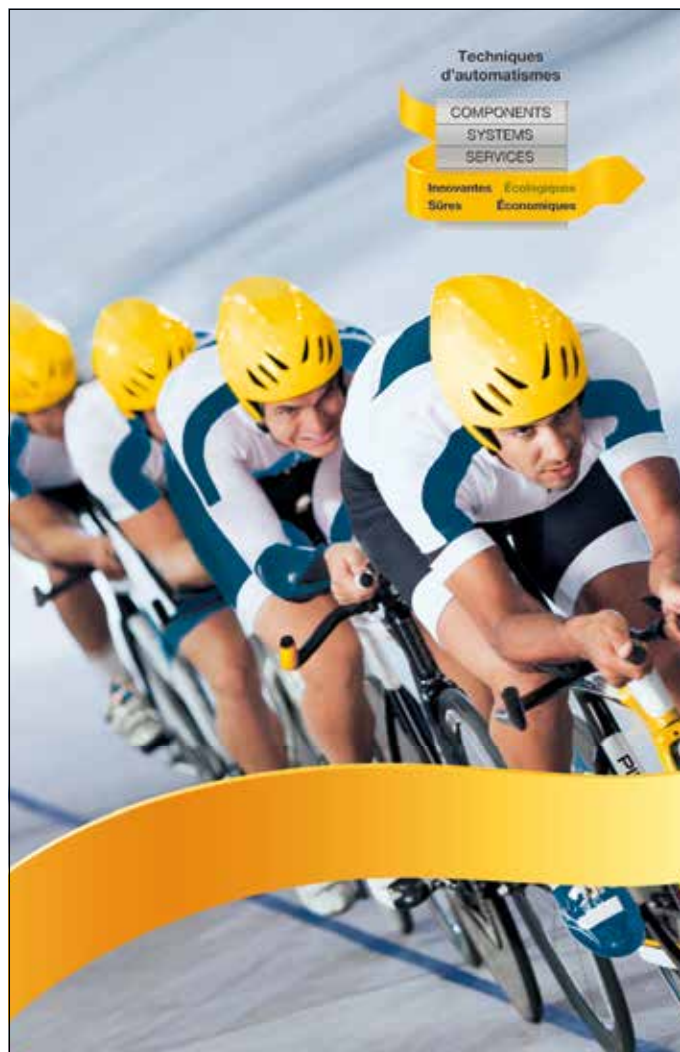


Sylvain Faure,
Président d'HutisA

Société de conseil en achats, HutisA propose un accompagnement sur-mesure aux entreprises industrielles. Son concept novateur repose sur une double expertise achats et technique afin d'aider ses clients à créer plus de valeur. « La fonction achat est de plus en plus stratégique et représente un gisement de création de valeur souvent plus important que ce que l'on peut imaginer. Nous aidons nos clients à sécuriser, optimiser, transformer ou tout simplement se former » explique Sylvain Faure,

son Président. HutisA, c'est une équipe projet multi-compétences avec une forte culture industrielle, une expertise technico-achats et sectorielle différenciante qui définit avec ses clients la meilleure stratégie d'achat dès le design ou la conception d'un produit. Implantée à Nantes, à Lyon et en Suisse, HutisA pilote des projets clé-en-main. Son expertise en Design To Cost lui permet de repenser la conception d'un produit permettant de l'industrialiser en France. « Nos acheteurs sont capables de travailler avec les bureaux d'études et de mettre en cohérence les besoins et les fournisseurs pour développer un produit. Avec notre approche, nous permettons à nos clients de réaliser des gains de 20 à 40 % avec un retour sur investissement généralement inférieur à un an ». HutisA propose également une offre de formation « la Fabrique Achats » sous la forme d'ateliers d'experts collaboratifs.

www.hutisa.fr



Techniques
d'automatismes

COMPONENTS
SYSTEMS
SERVICES

Innovantes Écologiques
Sûres Économiques

Safe Motion : rapide. Efficace.

PILZ
THE SPIRIT OF SAFETY

Faites confiance à la technique d'entraînements asservis de Pilz : nos produits performants prennent en charge des séquences de mouvement précises, assurant ainsi des cadences optimales et jusqu'à 20 % d'augmentation de la productivité de votre machine. Vous atteignez le niveau de performance PL e avec tous les retours de position de moteur et bus de terrain courants. Des solutions complètes, de la définition de l'entraînement à la mise en service incluant l'ingénierie.

Les solutions Safe Motion de Pilz : votre pari gagnant !



Pour plus d'informations sur la technique d'entraînements asservis de Pilz :
www.pilz.fr + code web150506

Pilz France www.pilz.fr 03 88 10 40 00 siege@pilz-france.fr

10
CABINETS CONSEILS
& ENTREPRISES
RECONNUS POUR
LEUR EXPERTISE

Industrie 4.0

Achats, réduction des coûts... quelle stratégie ?



BuyYourWay s'engage pour des achats responsables

Le cabinet BuyYourWay accompagne ses clients dans la prise en compte des aspects sociaux et environnementaux induits par leurs achats en cohérence avec les objectifs de performance et de création de valeurs de l'organisation. « *Un achat responsable c'est d'abord le choix d'une offre qui répond aux besoins de l'entreprise* » souligne Fanny Bénard l'une des associées. « *Les acheteurs trouvent du sens dans démarche vertueuse mise en œuvre en cohérence avec leurs objectifs* ». A contrario, acheter un produit ou un service chez un fournisseur ne se préoccupant pas de l'aspect social ou environnemental représente à terme pour l'entreprise un risque non négligeable pour son image ou son fonctionnement. Il est nécessaire de prendre en compte la performance globale de l'achat pour l'entreprise, au-delà du prix. Créée en 2009, BuyYourWay est implantée à Paris ainsi qu'à Dakar et Tananarive où elle aide les entreprises locales prendre en compte la RSE pour répondre aux attentes des donneurs d'ordres. En France, elle compte parmi ses clients Danone, Bic, Nature et Découvertes...

buyourway.eu

Axiscope lance son module qualité Axiscope ISQF pour les industriels

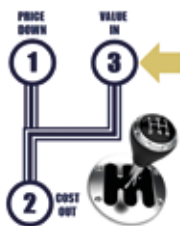


Depuis cette année, Axiscope a développé un module de gestion du Processus Assurance Qualité intégrée à Axiscope DSP, qui permet aux industriels de mieux piloter la conformité et d'anticiper les risques liés aux fournisseurs. Dans le cadre du processus d'homologation des fournisseurs, des campagnes périodiques de collecte d'information permettent de vérifier la conformité des fournisseurs à des normes ou des réglementations internationales telles que RGPD, « *Conflict Minerals* », RSE, etc. Le nouveau système permet de définir, de normaliser et de gérer le processus et les activités de planification et de contrôle qualité des fournisseurs. Des modules APQP (Advanced Product Quality Planning), gestion des

réclamations et plans d'actions de progrès viennent compléter ce dispositif complet de pilotage de la politique de gestion des fournisseurs et des risques, baptisé Axiscope Industry Sourcing & Quality Framework (Axiscope ISQF). Actuellement, Axiscope ISQF est en cours de déploiement chez un client de l'Automobile. Il sera disponible au premier trimestre 2018 dans sa version packagée Automobile.

www.axiscope.com

By. O Group organise des relations durables par filière



Les achats passent la vitesse supérieure en termes de maturité

Créé en 2001, le cabinet By. O Group, spécialisé dans la relation B2B aide les entreprises à établir avec leurs partenaires économiques des relations durables. Il travaille sur une vision globale de filière et accompagne les entreprises à faire progresser leurs maturités achats et optimiser leur performance en vue de créer de la valeur en commun. « *Les fournisseurs ont un rôle prépondérant pour attaquer de nouveaux marchés, de nouveaux territoires ou pour contribuer à l'innovation. Les entreprises doivent leur déléguer un certain nombre d'activités pour devenir agiles* » souligne son PDG Marc Debets. By. O Group compte dans son portefeuille une trentaine de clients actifs dont un certain nombre de groupes côtés au CAC40 notamment Air France, LVMH, Legrand, Danone... « *Nous travaillons avec les directions générales, les business unit et les directions financières pour établir des feuilles de route achats avant d'agir au niveau des acheteurs* ». By. O Group qui réalise 40 % de son activité à l'international dispose de bureaux aux États-Unis et en Chine.

www.byo-group.com

aldevi
OPTIMISE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF



Aldevi optimise l'investissement productif

Créée par Alain Desmottes, ancien Directeur des Achats des groupes THALES et RENAULT, le cabinet ALDEVI est né du constat que les PME et ETI ont une nécessité impérieuse : optimiser leurs achats d'investissements productifs ! « *Il ne s'agit pas de se retrouver au final avec un outil inadapté, coûteux et obsolète qui risque de mettre en péril l'activité de l'entreprise* ». Ainsi plus d'un projet d'intégration numérique sur deux ne donne pas satisfaction et un sur quatre est un échec. L'approche ALDEVI consiste à accompagner les dirigeants tout au long du processus achats. « *Avant d'investir, il faut aligner stratégie et investissements, identifier les besoins, les opportunités et la création de valeur dans son échelle de temps. Enfin consolider le TCO, les coûts induits des solutions et lever les risques de dépendance fournisseurs pour au final dégager des gains avérés* ».

www.aldevi.fr

Procemo développe des centres autonomes de compétences pour ses clients

Experts en solution achats et supply chain, Procemo vient d'aménager dans de nouveaux bureaux à Toulouse avec pour ambition de poursuivre son développement de centres autonomes de compétences achats.

Explications avec Julien Coursaut son Manager Achats & Supply Chain.

Quelles sont les perspectives de développement de Procemo ?

Julien Coursaut : L'une des particularités de Procemo est son expertise. Nous avons une approche métier qui nous permet d'aborder de manière globale des solutions regroupant les achats et la supply chain. Pour ce qui est de nos perspectives, nous nous sommes installés dans des locaux plus grands à Toulouse afin de consolider notre solution de centres autonomes de compétences achats et approvisionnement. Alors que jusqu'à présent, nous intervenions directement au sein des équipes de nos clients, nous allons aujourd'hui leur permettre de disposer d'un service externe où notre organisation pourra travailler à optimiser chaque phase du processus achats et approvisionnement. Nous allons apporter à nos clients une solution qui consolidera

leurs pratiques d'achats et leur apportera des gains en pro-activité. Nous voulons booster leur organisation achat !

À qui s'adresse Procemo et quelles sont vos autres missions ?

J. C. : Procemo cible plus particulièrement les grands groupes, grosses PME et ETI. Notre cœur de métier cible est le secteur industriel avec une orientation historique dans le domaine de l'aéronautique. Nous travaillons aujourd'hui pour divers donneurs d'ordre notamment dans l'automobile et l'énergie. Nous réalisons des missions d'expertise sur des projets spécifiques et complexes sur lequel nous allons déployer une équipe pendant une période donnée, majoritairement longue. Nous pouvons également intervenir sur site avec nos équipes pour accompagner nos clients lors



Julien Coursaut, Manager Achats & Supply Chain

de pics de charge dans leurs services achat afin de leur offrir davantage de flexibilité. Nous innovons et travaillons également à la mise en œuvre d'applications digitales qui vont être étoffées. Nos clients apprécient notre réactivité, notre rigueur, notre crédibilité et la qualité de nos interventions.

Procemo

Golf Park - Pavillon 3A
1 Rond-Point du Général Eisenhower
31100 Toulouse
Tél. +33 (0)5 32 09 20 25
www.procemo.com

Quaternaire

La griffe résultat durable

Implantée à Paris, Lyon et Nantes, Quaternaire (55 personnes, CA 9,3 M€) accompagne les grands comptes et ETI dans le développement durable de leurs performances économique, clients, et sociale. Les achats constituent une expertise clé, dans laquelle les résultats ont autant d'importance que leur pérennité. Explications avec son DG Alexandre Letenneur.



Alexandre Letenneur,
Directeur Général de
Quaternaire

Comment intervient Quaternaire pour optimiser durablement la performance achats ?

Alexandre Letenneur : Nos modalités d'intervention équilibrent le court terme et le moyen terme. Nous sommes capables à la fois de structurer le

fonctionnement des achats (politique, organisation, management, compétences), et de prendre en charge de façon opérationnelle des familles d'achats pour réaliser les économies. Nous facturons d'ailleurs généralement une part variable aux résultats. Nos travaux sont

menés en collaboration étroite avec les équipes de nos clients pour assurer la montée en compétences et donc la pérennité. Nous tenons à implanter, de la Direction Générale au terrain, les piliers de la performance achats c'est-à-dire une ambition qui donne le sens et responsabilise les prescripteurs, une intimité forte entre opérationnels et acheteurs et une animation managériale solide entre les directions et au sein des achats.

Quelles particularités dans vos méthodologies ?

A. L. : Nous utilisons un référentiel de maturité Achats éprouvé depuis 15 ans qui nous permet de fixer rapidement une vision et une ambition. Nous proposons une solution digitale conviviale développée par l'éditeur Per Angusta,

qui permet un pilotage collaboratif unifié des actions et des résultats entre prescripteurs, acheteurs, et Direction Financière. Nous animons également des « percées collaboratives » entre acheteurs et prescripteurs de manière à les faire travailler ensemble de manière conviviale, convergente et efficace.

QUATERNAIRE
développeur de performance durable

6 rue d'Uzès - 75002 Paris
Tél. 0825 801 141
quaternaire@quaternaire.fr
www.quaternaire.fr
Sur les réseaux sociaux :

