

Bienvenue



Au nom de toute l'équipe Melioris, je vous souhaite la « bienvenue » dans notre nouvelle newsletter. Cette lettre d'information se veut comme un lien entre nos clients, fournisseurs et partenaires, ainsi qu'un regard sur une partie du vaste monde des achats.

La crise actuelle est bien là, et son ampleur met nombre d'entreprises en difficulté ; les conséquences sociales sont parfois douloureuses. Sans aucun doute, le rôle essentiel de la fonction achats s'en trouve encore renforcé : générer à très court terme des économies, et donc des liquidités bienvenues, adapter à court et moyen terme la stratégie achats au nouvel environnement mais aussi prévoir et préparer déjà la reprise. Tôt ou tard la conjoncture repartira !

Bonne lecture !

Farid Assaf

Directeur de Melioris

Contactez par [Email](#)

Sommaire

Focus Client

PX Group



Leader dans le domaine de l'habillement horloger, PX group est une entreprise innovante qui a développé ses activités dans plusieurs secteurs liés à la transformation des métaux. Melioris achève actuellement un mandat d'optimisation des achats non stratégiques auprès du groupe. **Christian Coray**, directeur financier et controlling au sein du groupe nous a aimablement reçu pour nous parler de PX Group, ainsi que de la collaboration avec Melioris.

Optimisez vos achats



Les petites fournitures de bureau : **achetez mieux**

A la différence de nombreux postes achats dans l'entreprise, celui-ci se caractérise par la présence de nombreux fournisseurs mettant à disposition de leurs clients des milliers de références. **Bruno Templier**, responsable de mission chez Melioris, nous décrit les principales étapes du processus d'optimisation, ainsi que les leviers d'économies essentiels liés à ce poste.

Compétences achats



Le sourcing en **Chine**

S'approvisionner en Chine constitue une démarche potentiellement très avantageuse, mais qui comporte aussi un certain nombre de risques. **Philippe Bassy**, Directeur de Marco Polo, nous décrit les principales étapes et qualités requises pour une démarche achat réussie.

Actualité



Un **petit-déjeuner conférence** sur le thème « *Réduction de charges et optimisation des coûts en temps de crise : cas concrets* » se tiendra le 29 avril 2009 à l'Hôtel Alpha-Palmier de Lausanne. Organisé par la Chambre France Suisse pour le Commerce et l'Industrie, cet événement sera animé par **Frédéric Siriex**, Président d'Actuaire Conseil du Léman SA, et **Farid Assaf**, Directeur de Melioris SA.

Forum Aux Questions

PX Group

Leader dans le domaine de l'habillement horloger, PX group est une entreprise innovante qui a développé ses activités dans d'autres secteurs liés à la transformation des métaux précieux, nobles et non précieux : secteurs industriels, la joaillerie-bijouterie, la lunetterie, le dentaire, le médical, l'automobile ou l'appareillage.

Melioris achève actuellement un mandat d'optimisation des achats non stratégiques auprès du groupe. **Christian Coray**, responsable controlling financier, a été notre interlocuteur privilégié tout au long de la mission. Il nous a aimablement reçu pour nous parler de PX Group, ainsi que de la collaboration avec Melioris.

Monsieur Coray, quels sont aujourd'hui les principaux axes de développement de PX Group?

On en a plusieurs. Notre ambition est de continuer à être à la pointe des technologies de métallurgie et de fabrication de semi-produits, et ceci afin de répondre au mieux aux besoins de nos clients. Nos développements concernent par exemple de nouveaux métaux, de nouveaux alliages, ainsi que de nouvelles formes de présentation de ces métaux.

Notre seconde volonté est d'élargir nos compétences ainsi que notre couverture de marché à d'autres débouchés.

Nous possédons à ce titre plusieurs avantages. Il faut souligner que nos compétences sont assez uniques : nous sommes parmi les seuls à fournir des semi-produits dans les précieux et les non précieux. Par ailleurs, dans notre domaine, nous sommes peu en Suisse à disposer d'un laboratoire de recherche et de développement métallurgique aussi bien doté.

En cette période de crise, quelle analyse faites-vous de la situation de PX?

Vaste question. De par notre activité, nous sommes, et nous serons impactés par la crise actuelle. L'impact sera cependant différencié selon les activités et les produits.



Portrait

Diplômé ESCEA, Christian Coray a travaillé près de dix ans dans le domaine du crédit au sein d'un grand établissement bancaire. Il y a dix ans, il décide de passer de l'autre côté du miroir et de s'occuper de la gestion financière dans l'industrie.

Fort de son expérience bancaire, il reprend le poste de Responsable controlling et financier de PX Group.

Comme je l'ai dit, nous avons fait de grands efforts pour nous diversifier et développer des produits à haute valeur ajoutée.

Notre capacité à résister face à la crise dépendra de notre aptitude à exploiter ces produits de niche.

Comment s'organise la fonction achat au sein de PX Group?

Nos achats stratégiques concernent essentiellement la fourniture de métaux. La combinaison des métaux et de notre savoir-faire, assurent la qualité du résultat ; notre structure prévoit donc que ce sont ceux qui travaillent les métaux qui sont responsables de leurs achats.

Au sein de nos cinq sociétés, les achats sont gérés par les personnes en ligne directe dans la production. Cette volonté est affirmée par notre haut management, et ceci n'est pas amené à changer.

Les achats non stratégiques concernent les achats de prestations, de consommables et de fournitures. Globalement, pour ce type d'achat, nous avons mis en place un service centralisé qui s'occupe de l'achat et de l'approvisionnement.

Cependant, au regard des volumes et de la complexité des achats, nous estimons qu'il ne serait pas rentable d'avoir un acheteur à plein temps.

Quelles sont vos responsabilités par rapport aux achats ?

En tant que Responsable controlling et financier, je dois me préoccuper de la maîtrise des coûts, et de leur diminution. Au niveau de notre structure, nous avons régulièrement des projets d'optimisation de nos

achats. La principale démarche de ces dernières années a été de confier ce mandat à Melioris. Compte tenu des contraintes exposées, de nos choix et de notre organisation, un tel mandat était un bon substitut à cette fonction achat qui n'existe pas au sein du groupe.

Cette ressource nous a permis d'épauler nos opérationnels dans la définition du cahier des charges ; cet aspect est extrêmement important. La collaboration avec Melioris a permis de bien formaliser le besoin, et de faire ensuite un appel d'offre complet. Nos achats ont ainsi été optimisés et fiabilisés.

Le mandat est aujourd'hui terminé. Nous allons par contre rester attentifs lors de la perception d'un besoin supplémentaire, ou d'un changement sur le marché.

Monsieur Coray qu'est ce qui vous décidé à faire appel à Melioris ?

A l'époque, notre structure faisait que je n'avais ni les ressources, ni les compétences à l'interne pour optimiser ces achats. Je le répète, je suis convaincu qu'en achetant juste on peut économiser de l'argent. Avec Melioris, j'ai pu faire cette optimisation sans risques. Un premier audit a été réalisé, sans finance de notre part, afin d'établir le potentiel d'économies. Le seul risque pris a été de prendre du temps pour fournir les informations nécessaires.

Lors de l'audit préliminaire, des estimations d'économies ont été évoquées pour les différents postes. Là encore il n'y avait aucun risque, puisque Melioris n'était rémunéré qu'à partir du moment où les économies étaient réalisées. J'ai été assez sensible par le fait d'avoir quelqu'un en face qui est prêt à assumer un risque en investissant du temps, et en étant rémunéré par rapport au résultat ; pas de résultat, pas de rémunération. Du point de vue crédibilité et gestion d'entreprise, j'ai trouvé cela remarquable. Bien

PX Group



Activité : transformation des métaux
Siège social : la Chaux de Fonds
Collaborateurs : plus de 400
Date de création : 1976

Precinox SA, la première société du groupe a été créée en 1976 par Pierre-Olivier Chave, actuel propriétaire et président du conseil d'administration de la société. Initialement spécialisée dans la fabrication de profilés spéciaux en inox, la société n'a cessé de développer ses activités.

Comptant aujourd'hui plus de 400 collaborateurs, elle est aujourd'hui composée de quatre sociétés (PX Dental, PX Précinox, PX Précimet, PX Tools), plus la holding (PX Holding). Chacune des sociétés est spécialisée dans des secteurs industriels de pointe tels que la joaillerie-bijouterie, la lunetterie, le dentaire, le médical, l'automobile ou encore la machine-outil.

souvent, vos interlocuteurs promettent monts et merveilles, mais la seule certitude que vous avez avant de partir c'est le montant que vous allez devoir payer ; vous n'avez aucun engagement sur le résultat, au contraire de Melioris.

« Avec Melioris, j'ai pu faire cette optimisation sans risque. »

En termes d'économies, qu'avez-vous pensé des résultats apportés par Melioris ?

Ils ont répondu totalement à nos attentes. Lors de la présentation de l'audit préliminaire, des pourcentages d'économies assez ambitieux avaient été évoqués. Je me plais à souligner que les objectifs d'économie ont été atteints sans baisse de la qualité des fournitures ; cela a donc été un succès pour tout le monde.

Votre perception des achats non stratégiques a-t-elle été modifiée suite au travail de Melioris ?

Oui et non. Il y a des convictions qui s'en sont trouvées renforcées, et il y a des choses auxquelles je n'étais peut-être pas assez sensible, qui me sont apparues de façon flagrante.

J'ai tout d'abord été conforté dans l'idée que des gens qui ont une

profondeur dans le marché, ainsi que des points de comparaison, peuvent effectivement apporter une plus-value dans le processus d'optimisation des achats. Et cela même si les collaborateurs internes, qui achètent au quotidien, sont sensibles à l'aspect coût.

Le principal aspect auquel j'ai été sensibilisé concerne le suivi. Cette démarche nous a notamment démontré qu'aucune situation n'est acquise. Un prix est juste à un moment donné, mais les choses peuvent évoluer. Négocier, acheter c'est bien ; mais vérifier qu'on reçoit bien que ce qu'on a commandé au bon tarif, et au bon prix c'est mieux. En effet, dans le cadre du suivi de la mission, il a parfois été relevé que, par maladresse, le changement de tarif ou la ristourne convenue n'avaient pas été appliqués. Les gens qui sont dans le quotidien visent les factures et oublient peut être le contrat cadre. Ceci est pour moi un des grands enseignements : l'acte d'achat ne s'arrête pas au moment où la commande a été passée, mais il s'arrête au moment où vous visez la facture.

Votre sentiment par rapport à la prestation des nouveaux fournisseurs mis en place est-elle bonne ?

Globalement oui. Certains ont été proposés mais n'ont pas été retenus par nous. Avec les prestataires que nous avons validés, il n'y a pas eu de mauvaises surprises ; Melioris nous a bien renseignés par rapport au travail des différents prestataires. Par conséquent, aucun des fournisseurs sélectionnés par Melioris n'a dû être écarté par la suite.

Nous avons d'ailleurs eu la possibilité, dans la démarche d'avant-vente, de tester les produits des différents fournisseurs.

Globalement quels ont été les apports de Melioris pendant la mission et au-delà de la mission ?

Vous avez un homme de la finance en face de vous, par conséquent je dirais tout d'abord l'optimisation des coûts. Il faut également noter que la qualité des prestations et des produits achetés a été maintenue, ou améliorée.

Globalement, je dirais que la mission de Melioris nous a sensibilisés à une certaine rigueur dans le processus d'achat.

« Il faut également noter que la qualité des prestations et des produits achetés a été maintenue, ou améliorée. »

Rétrospectivement qu'est ce qui pourrait être mieux ?

... Mon silence signifie qu'il n'y a pas grand-chose. Cela a bien fonctionné. Les collaborateurs de Melioris ont

bien su se mettre à l'écoute de nos utilisateurs. Par contre, et il s'agit là plutôt d'une autocritique, il faut être prêt à les accueillir, en leur fournissant les informations complètes, de manière à ce qu'ils puissent faire leur travail le plus efficacement possible. En sensibilisant plus tôt et plus fort certains de nos acheteurs de prestations, nous aurions pu gagner du temps.

Si on veut initier une mission d'optimisation, il faut le faire sans restriction, avec Melioris à côté de soi, pas entre le fournisseur et nous-mêmes.

Monsieur Coray, merci de nous avoir accordé cette interview.

Propos recueillis par Jérémie Schwarz
Contacter par Email

Optimisez vos achats 

Les petites fournitures de bureau : **achetez mieux**

Par Bruno Templier, Responsable de mission chez Melioris

Tous les clients de Melioris achètent des petites fournitures de bureau (articles de bureau, matériel d'écriture et de classement, petits emballages) qu'ils soient issus de l'industrie ou des services. A la différence de nombreux postes achats dans l'entreprise, celui-ci se caractérise par la présence de nombreux fournisseurs, mettant à disposition de leurs clients des milliers de références. Nous décrivons ici les principaux leviers d'économies liés à ce poste, ainsi que les étapes essentielles du processus d'optimisation.

Achetez mieux ses petites fournitures de bureau, c'est suivre une procédure achats rigoureuse et suivre les évolutions de ce marché en pleine mutation. Melioris vous accompagne dans cette démarche....

Connaître le marché et son besoin, gage de réussite

Identifier les prestataires qui sont aujourd'hui compétents en termes de

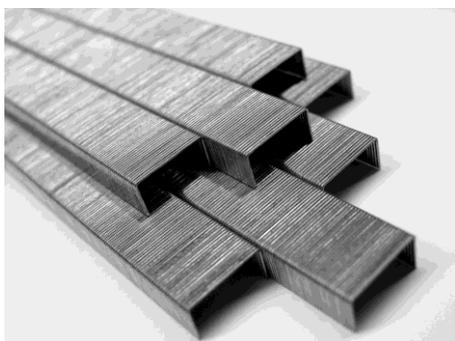
service et de prix, c'est notre travail quotidien. Melioris maintient une base de données regroupant les principaux acteurs du marché suisse. Ce fichier nous permet de comparer régulièrement les prix unitaires de centaines de produits catalogues, en prenant en compte le conditionnement ainsi que le volume de commande minimum.

L'une des étapes essentielles d'une procédure achats est la définition des besoins. Une analyse précise doit être réalisée par service ou par unité, ce qui permettra d'identifier une liste de produits et de références plus ou moins exhaustive. Optimiser le choix des références permettra de gagner du temps en interne et de négocier des tarifs de manière ciblée avec un nombre restreint de fournisseurs.

Par ailleurs, les fournisseurs de petites fournitures de bureau sont aussi, pour la plupart, distributeurs de papier et de cartouches d'encre : profitons-en et prenons aussi la mesure de ces familles d'achats en actionnant ce levier d'optimisation!

Des leviers d'économies multiples !

Regrouper les commandes chez un seul prestataire permettra d'augmenter le panier moyen par commande : un gain de temps et une économie sera dégagée sur le prix de revient de chaque article.



Centraliser ses commandes et concentrer ses volumes est aussi vrai au sein de sa propre organisation : un levier supplémentaire consiste à mettre en place une procédure d'approvisionnement interne claire et rigoureuse. Une personne identifiée responsable des commandes permet de gagner en productivité, en efficacité et en maîtrise de ses dépenses. La qualité, le prix et le

délai sont ainsi garantis tout en gagnant beaucoup de temps.

Livrer les commandes en 24h, voire 48h pour certains produits est à exiger : plus besoin de constituer des stocks à la disposition de ses collaborateurs. Profitons de cette flexibilité pour laisser de la place aux produits à plus grande valeur ajoutée !

Opter pour les marques distributeurs est un nouvel atout dans la manche de l'acheteur. Ce sont des produits

griffés au nom du fournisseur, qui permettent

de gagner jusqu'à 30% du prix unitaire par rapport au produit de marque. Attention cependant à la qualité proposée, qui peut annuler votre économie : une étude qualitative des articles permettra de valider ce gain achats !

Des achats de plus en plus « verts »

Finalement, soulignons qu'en matière de qualité de produits, l'évolution de l'offre de fournitures de bureau sur le marché est significative en matière de développement durable : des produits

siglés « verts » ou « eco » apparaissent dans les catalogues, où des indications concernant la composition des produits sont de plus en plus visibles. Des produits comme les stylos ou les porte-mines rechargeables, les colles à base d'eau, les gommes à partir de caoutchouc naturels, ou des fournitures à base de matériaux recyclés doivent être plébiscités : on achètera mieux et moins !

D'ailleurs, certains distributeurs s'équipent de véhicules plus respectueux de l'environnement pour leurs livraisons. Une action écologiquement responsable qui se trouvera renforcée en concentrant nos achats chez un prestataire unique : vos coûts de transport et d'emballages seront optimisés !



Bruno Templier est le responsable de mission chez Melioris.
Contactez par Email

La valeur ajoutée de notre expérience

Melioris optimise cette famille d'achats régulièrement et avec succès chez ses clients. Notre connaissance du marché et notre expertise achats nous permettent de réaliser des économies récurrentes et pérennes dans le temps.

Une méthodologie validée, un suivi garanti et une implication forte du tandem Client / Melioris permettent d'acheter mieux... C'est bien notre objectif et le vôtre !

Le sourcing en Chine

Par Philippe Bassy, Directeur Général de Marco Polo

S'approvisionner en Chine constitue une démarche potentiellement très avantageuse, mais qui comporte aussi un certain nombre de risques. Le présent article décrit les principales étapes et qualités requises pour une démarche achat réussie.

Chine : les avantages concurrentiels

Il convient avant tout de rappeler que la Chine reste imbattable sur plusieurs points : le coût de la main d'œuvre restera le plus bas du monde pour longtemps (170 millions de salariés dans l'industrie), la maîtrise des technologies et des process est au plus haut niveau, du moins pour une partie de son industrie (toutes les grandes entreprises occidentales y ont une filiale de production), enfin un climat des affaires stable, dynamique et ouvert. Les gains en prix de revient ou en investissements pour un nouveau projet restent très importants, entre 20% et 50%.

de choix peut venir également de la capacité technique du fournisseur ; en effet, la plupart des entreprises sont jeunes, peu expérimentées techniquement, et font très peu de R&D. Une demande de modification de leur produit existant, même mineure, peut s'avérer ingérable pour certains d'entre elles. Il faut bien avoir en tête que l'industrie chinoise s'est développée de manière folle ces dernières années, et que le meilleur côtoie le pire. On peut par contre trouver dans cette industrie, absolument toutes les technologies, électronique high-tech, aéronautique, automobile, industriels, etc.

Philippe Bassy est le directeur général de Marco Polo, dont le métier est la conduite de projets industriels en Chine : projets achats et mise en place de fabrication pour le compte de grandes et moyennes entreprises en France et en Suisse.

Les domaines d'expertise principaux sont la mécanique, l'électronique et la plasturgie. Marco Polo propose également l'hébergement ou la constitution de bureau achat, et prend en charge la création d'implantations industrielles. Marco Polo dispose d'équipes techniques permanentes franco-chinoises à Beijing, Shanghai et Shenzhen.



Contactez par [Email](#)

Une fois le fournisseur sélectionné, comment procéder ?

La deuxième étape consiste à développer la phase décrite précédemment. C'est souvent un processus assez long, qui permet aux deux parties de bien se comprendre, et qu'il ne faut pas sous-estimer. Les industriels chinois sont généralement très réceptifs et les européens sont très souvent surpris de la réactivité de leur partenaire chinois. Il faut néanmoins un échange d'informations important et détaillé pour arriver au produit conforme.

Il faut enfin assurer le suivi de production, avec entre autres des contrôles qualité aux étapes clés du process de production. Il s'agit là encore d'un point primordial : toujours contrôler et suivre ce qui se passe. La situation change sans arrêt, et il est vital pour un acheteur de toujours

contrôler qu'il n'y a pas de dérive. Tout change en permanence dans l'environnement chinois : les sous-traitants, les chefs de projets, les équipements, etc.

Les conseils de Marco Polo

Pour ce qui est des points clés de réussite, nous aimons dire, chez MarcoPolo, qu'ils sont au nombre de quatre : la patience, l'expérience, la patience et l'expérience.

Il faut en effet prendre le temps de sélectionner son partenaire ; c'est, je le répète, un point clé de réussite. Il faut ensuite bien comprendre sa situation et vérifier à quel point il correspond au projet. Il s'agit également de savoir négocier au mieux des intérêts des deux parties, ce qui demande beaucoup d'expérience technique et interculturelle. C'est un autre point



Le choix des fournisseurs

Il faut avoir un fournisseur « qui peut » mais aussi « qui veut » faire votre transaction. Dans un marché qui croît en moyenne de 10%, les bons fournisseurs font couramment 30% à 50% de croissance annuelle, et il s'agit souvent pour l'acheteur de savoir séduire le vendeur, contrairement à notre pratique ici en Europe. Ceci reste vrai même si la conjoncture récente impacte aussi les fournisseurs chinois. Un autre critère

clé : l'expérience de deux cultures et des deux modes de fonctionnement industriels. Ensuite, il faut du temps pour développer votre fournisseur, construire une relation solide, obtenir de meilleures conditions. L'expérience de cette relation est nécessaire pour tirer le meilleur de votre partenaire. Si vous avez bien

travaillé ces différentes étapes vous serez agréablement étonnés du dynamisme et de la souplesse de votre fournisseur. Maintenant en ce qui concerne les risques, ils sont nombreux. Ils se rapportent aux incompréhensions, aux dérapages de prix, aux délais, et à la qualité. D'un autre côté, les gains sont tellement

importants qu'il est nécessaire que ce soit une décision stratégique prise au plus haut niveau.

Finalement, soulignons qu'il est primordial d'être accompagné. Les seules expériences malheureuses que je connaisse, sont celles d'entreprises qui se sont risquées seules.

Actualité 

Conférence : « Réduction de charges et optimisation des coûts en temps de crise : cas concrets » - 29 avril 2009

Un **petit-déjeuner conférence** sur le thème « *Réduction de charges et optimisation des coûts en temps de crise : cas concrets* » se tiendra le 29 avril 2009 à l'Hôtel Alpha-Palmier de Lausanne. Organisé par la Chambre France Suisse pour le Commerce et l'Industrie, l'événement sera animé par Frédéric Siriex, Président d'Actuaire Conseil au Léman SA, et Farid Assaf, Directeur de Melioris SA. Ils présenteront les solutions permettant respectivement, de récupérer et d'optimiser les charges salariales, et de réduire les coûts des achats non stratégiques.

Lors de ce petit-déjeuner conférence, Melioris présentera les enjeux relatifs à l'optimisation des achats « hors production » (fournitures de bureau, téléphonie, nettoyage de locaux, frais logistiques, dépenses d'énergie...): tout d'abord, la part de ces dépenses au sein de l'entreprise est relativement importante par rapport aux achats totaux (de 10 à 40%); ensuite chacun des postes offre des leviers de réduction de coût souvent sous-estimés. A l'heure des économies, l'optimisation des achats, sans diminution de la qualité des produits ou services achetés, prend tout son sens.

Pour des informations complémentaires, ou pour obtenir une invitation, veuillez contacter [Melioris](#)

Forum Aux Questions 

Percevez-vous une marge sur les achats traités de la part des fournisseurs ?

Non, Melioris ne touche aucune marge, commission ou autre rémunération de la part des fournisseurs.

Nous procédons à la sélection des fournisseurs dans le seul intérêt de nos clients.

Ce système garantit notre crédibilité tant auprès des fournisseurs que de nos clients, et assure l'objectivité des recommandations que nous faisons.



melioris sa

Route des Avouillons 14 – 1196 Gland – Suisse

T : +41 (0)22 995 01 60 F : +41 (0)22 995 01 61

www.melioris.ch