

11 années de Melioris

Melioris fête actuellement son 11^{ème} anniversaire ! L'occasion de remercier nos collaborateurs pour leur dévouement et nos clients pour leur confiance sans cesse renouvelée durant ces années.



Onze années représentent aussi une somme d'expériences et de succès en achats dont nous pouvons faire bénéficier nos clients. Lors de la création de Melioris, un Euro valait CHF 1.57, un temps qui nous paraît aujourd'hui bien lointain ! Dans notre newsletter de décembre 2011, lorsque l'Euro se stabilisait à CHF 1.20, nous avons déjà abordé la problématique du Franc fort par rapport à l'Euro pour nos clients basés en Suisse. Aujourd'hui nous sommes proche de la parité, avec de surcroît une incertitude quant à l'évolution de ce taux. Cette situation apporte à nouveau des risques importants pour les entreprises suisses, sur les ventes comme sur les marges, mais aussi des opportunités au niveau des achats qu'elles se doivent de saisir ! Les achats doivent ainsi pleinement jouer leur rôle, au-delà d'une simple focalisation sur le prix. Comme par le passé, Melioris sera à vos côtés pour vous accompagner dans ces démarches.

Farid Assaf, Président

Avant toute chose : Définissez vos besoins !

Par Bruno Templier, Directeur

Définir son besoin et ses spécifications aujourd'hui et pour demain est primordial pour comprendre sa dépense et pouvoir travailler sur des leviers afin de l'optimiser. C'est la première et la plus importante des étapes dans le processus achats. Les 7 étapes détaillées ci-dessous vous permettront d'encadrer votre besoin en minimisant les mauvaises surprises !



1. Identifier les personnes impliquées dans l'achat du produit ou du service ainsi que le process achats actuel : technicien, acheteur, financier, utilisateur, juriste, etc.
2. Définir les quantités & prix par commande et toutes les spécifications par références et par localisations
3. Évaluer le développement du besoin à moyen et long terme en incluant une réflexion sur le marché dans son ensemble incluant l'utilisateur final et le fournisseur
4. Valider la stratégie achats et identifier les différents leviers de performance : *Make or buy*, standardisation & simplification des spécifications, analyse de la valeur, sourcing nouveaux fournisseurs, intégration fournisseurs, etc.
5. Analyser tous les risques et opportunités de l'achat pour maximiser la performance achats
6. Étude financière actuelle et projetée incluant des objectifs de gains
7. Prévenir le suivi et l'implémentation future

Etude de cas : Saint-Gobain ISOVER SA

L'entreprise Saint-Gobain ISOVER SA est située dans la vallée de la Broye à Lucens et fait partie du groupe Saint-Gobain. Elle a été fondée en 1937 et compte aujourd'hui près de 160 employés. Elle fabrique des isolants en



laine de verre en intégrant dans sa production jusqu'à 85 % de verre recyclé. Ses produits de haute performance permettent de limiter considérablement les déperditions énergétiques des bâtiments qui contribuent activement à la réduction du réchauffement de la planète. L'entreprise ne cesse de réduire ses impacts sur l'environnement par des actions concrètes qui illustre sa devise : « Vivre l'écologie » :

- Baisse de sa consommation d'énergie de 10% sur les 10 dernières années dans le cadre de la démarche ISO 14001
- Utilisation de courant électrique vert provenant uniquement de centrales hydroélectriques locales
- Pose de 8'000 m² de panneaux photovoltaïques sur ses toitures permettant d'assurer le besoin annuel en électricité de 340 ménages

L'entreprise est également engagée dans une démarche d'amélioration continue (World Class Manufacturing) afin d'optimiser ses coûts de fabrication. Dans ce cadre-là, elle a fait appel à la société Melioris pour identifier et réaliser des économies sur ses achats non stratégiques.

Saint-Gobain ISOVER SA réalise 21% d'économies sur 15 catégories d'achats indirects

En début d'année 2014, Saint-Gobain ISOVER SA a choisi de confier 15 catégories d'achat à la société Melioris afin de bénéficier d'une optimisation de ses coûts. Ce périmètre représente une dépense annuelle de Fr. 750'000.-. Parmi ces catégories, citons le nettoyage des locaux du site, le full leasing des chariots élévateurs, les emballages, les travaux d'impression, etc.

« Non seulement, je suis satisfait du niveau d'économies atteint par MELIORIS, mais aussi en mesure d'affirmer que la qualité de nos achats a été maintenue »

Jérôme Saulnier, Plant manager ISOVER du site de Lucens



En juin 2014, après avoir actionné ses leviers spécifiques d'optimisation, Melioris a présenté à Saint-Gobain ISOVER SA ses recommandations d'optimisation qui ont permis à Saint-Gobain

ISOVER SA de bénéficier d'une réduction de 21% des coûts du périmètre défini.

Jérôme Saulnier, Responsable du site de Lucens : « En début de projet, je me demandais si les résultats allaient vraiment être atteints. Non seulement, je suis satisfait du niveau d'économies réalisé par MELIORIS, mais aussi en mesure d'affirmer que la qualité de nos achats a été maintenue ».

« Ma crainte que cette mission prenne trop de temps à mes équipes s'est vite dissipée. Les consultants Melioris ont sollicité quelques heures ponctuellement aux personnes en interne sans toutefois modifier leur charge de travail. A titre personnel, j'ai particulièrement apprécié la prise en compte par Melioris des spécificités propre à ISOVER, et la liberté reçue pour valider leurs recommandations ».

Propos recueillis par Arnaud Jobin, Responsable commercial