



Editorial

Et si le début de l'année 2016 était propice à planifier un projet achat au sein de votre entreprise ?



En début d'année, les opportunités existent. Ci-dessous, Alexandre vous donne quelques pistes générales de réflexion.

Début 2014, l'entreprise Robatech avait elle aussi planifié un projet achat. Nous vous le racontons.

Melioris vous souhaite de très agréables fêtes de fin d'année 2015.

Arnaud Jobin,
Responsable Commercial Romandie

Etude de cas client : **Robatech** Glueing Technology

Interview de Monsieur Patrick Gränacher, COO de l'entreprise Robatech SA à Muri, AG.

Avec son siège en Suisse, Robatech est une entreprise familiale et un leader mondial spécialisé dans les systèmes d'encollage et les solutions d'application d'adhésifs industriels. L'entreprise accorde une grande valeur sur la durabilité et la longévité de ses produits ainsi qu'une gestion rationnelle des ressources. La société de conseil en achat Melioris a débuté une mission d'optimisation sur des catégories de dépenses non stratégiques en 2014.



Dans le cadre de cette mission, Melioris a réalisé une économie de plus de CHF 275'000 par an sur 16 catégories optimisées.

Monsieur Gränacher, nous tenons à vous remercier de nous accorder de votre temps. Pouvez nous décrire brièvement vos impressions générales sur le déroulement de la mission et le travail effectué par Melioris ?

Pour commencer j'aimerais mettre en évidence le professionnalisme de Melioris. En effet, Melioris dispose d'un large réseau, d'une grande expertise métier et d'une bonne renommée. J'aimerais également souligner que le montant d'économies annoncées lors de l'audit préliminaire a été respecté avec une étonnante précision lors de la mission d'optimisation. Une découverte surprenante de ma part a été de constater que les postes desquels on pensait que nos prix étaient bons disposaient encore d'une bonne marge de manœuvre que Melioris a su exploiter grâce à sa connaissance des prix du marché.

Monsieur Gränacher, pouvez-vous nous dire quelle était votre plus grande inquiétude au début de la mission ?

Ma plus grosse crainte était que la mission ne prenne trop de temps à mes équipes. Ma crainte s'est avérée infondée par la suite. Le temps estimé par Melioris concernant le nombre d'heures sollicitées a été respecté. En réalité, j'ai calculé que chaque heure investie par un collaborateur dans ce projet a généré pour nous une économie annuelle de CHF 1500.-. C'est un très bon ratio.

Pouvez-vous développer plus en détail la collaboration entre vos employés et Melioris ?

La communication était ouverte et claire. Les besoins exprimés par les employés lors de la mission ont été pris en compte et un consentement mutuel s'est instauré. Nous avons aussi remarqué que les postes d'achats qui ont nécessité le plus d'attention, ont entraîné un effet d'apprentissage pour nos employés sur la relation clients/fournisseurs. La mise à disposition par Melioris de documents réutilisables, comme des tableaux et des modèles, représente pour nous également un avantage.

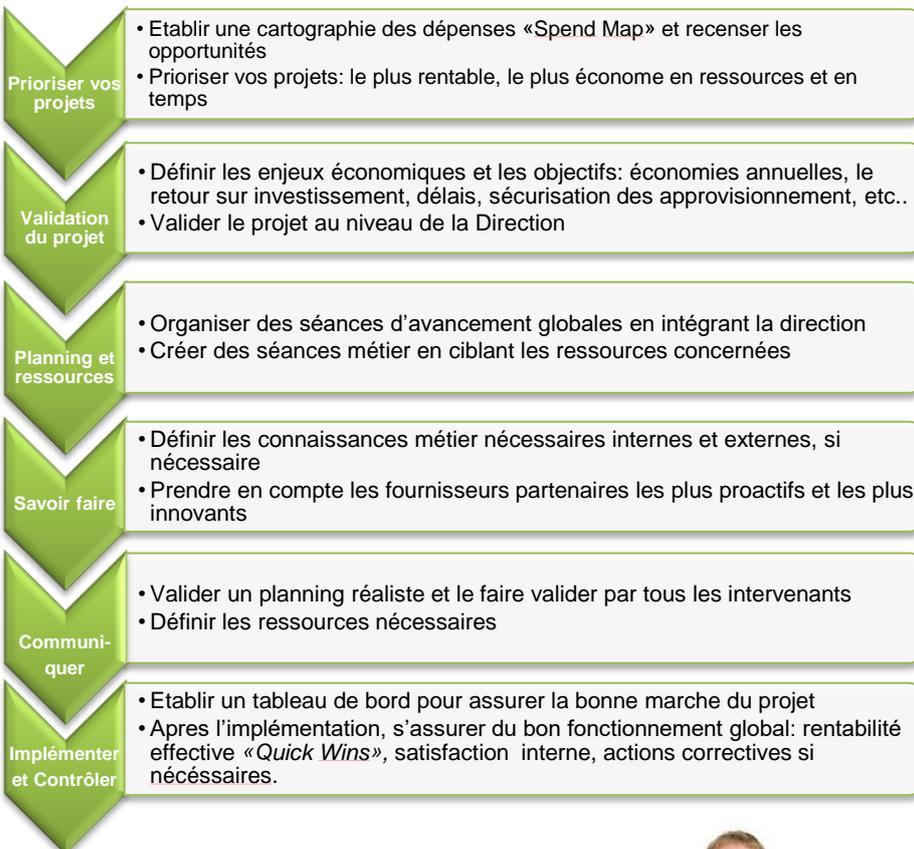
Monsieur Gränacher y a-t-il des points négatifs que vous souhaitez mentionner ?

Non. Fondamentalement je ne peux que recommander la prestation d'optimisation des achats non stratégiques de Melioris. Précisément le fait que la rémunération soit basée sur une partie des économies effectives, ce qui, par conséquent, n'entraîne aucun coût pour nous, représente pour moi une « *Unique Selling Proposition* » !

Monsieur Gränacher nous vous remercions pour cet interview.

Propos recueillis par **Bastian Fritschi**
Responsable commercial Suisse Alémanique

6 étapes clefs dans la conduite de vos projets achats



Par **Alexandre Blachon**, consultant achat senior chez Melioris

