

Editorial



Depuis quelques années nous constatons que, d'une manière générale, les fonctions achats ont gagné en maturité dans les entreprises.

Lorsque nous accompagnons nos clients dans le renforcement de leur fonction achat, nous leur apportons une valeur ajoutée mesurable largement inspirée d'une approche de pilotage avancée comme détaillée ci-dessous.

Dans cette édition, nous vous proposons de parcourir deux domaines des achats : une vision théorique sur l'évolution de la mesure de la performance achats. Puis, le cas client de la société Trimos vous décrit un exemple de nos missions d'optimisation dans la pratique. Bonne lecture !

[Arnaud Jobin](#)

Responsable Commercial

Mesurer et valoriser la performance achats

Par Stella Ly, Consultante achats chez Melioris

La maîtrise des dépenses et la chasse aux coûts superflus sont des leviers clés pour améliorer les marges. Les achats participent activement à la rentabilité de votre société.

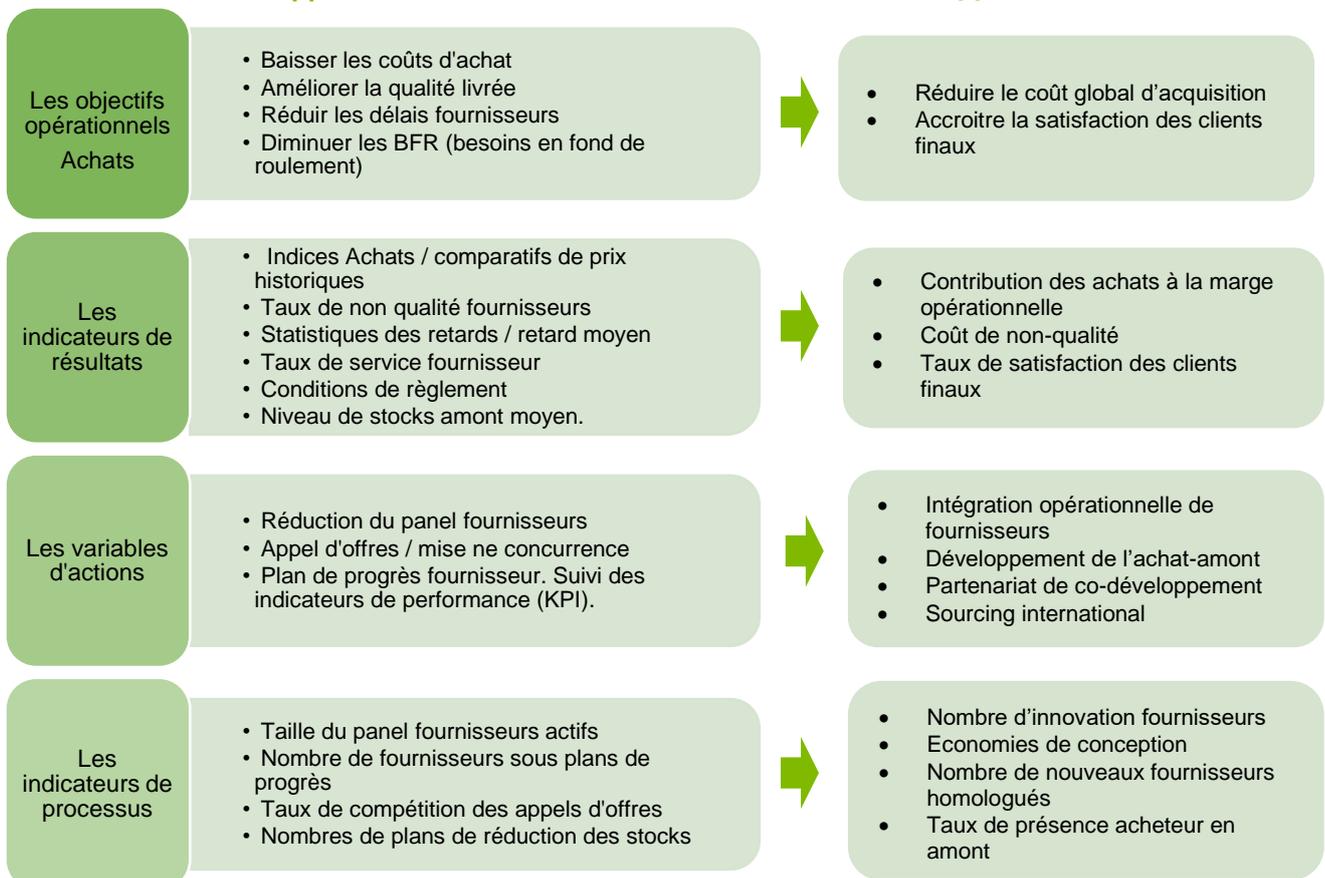
La communication sur des objectifs financiers chiffrés et des économies effectives est indispensable pour mesurer la performance et mettre en valeur votre service achats. Mais au-delà des économies les autres leviers et apports des achats se doivent d'être également quantifiés et mesurés.

Ainsi, plus les achats sont associés aux projets et aux différentes fonctions, plus ils auront d'impact sur les résultats de l'entreprise et la contribution à la stratégie à moyen et long terme. De même, les achats doivent accompagner l'innovation dans l'entreprise, en créant et en renforçant les relations avec les fournisseurs partenaires et en développant le *sourcing* de nouvelles compétences et technologies. La matrice ci-dessous illustre le pilotage de la performance sur des achats récurrents selon deux approches dépendantes du niveau de maturité de votre organisation achats.



Approche « traditionnelle »

Approche « avancée »



Source du schéma : Olivier Buel (2007), Le Management des Achats., Ed. ECONOMICA

Etude de cas : TRIMOS

Fondée il y a plus de 40 ans par des passionnés de métrologie, Trimos a toujours gardé un esprit de pionnier en proposant des solutions innovantes à la pointe de la technologie. La métrologie dimensionnelle fait partie de l'ADN de la société.

L'activité principale de Trimos est focalisée sur le développement, la fabrication et la commercialisation d'instruments de mesure dimensionnelle ainsi que de tous les outils permettant leur exploitation efficace (accessoires, logiciels, maintenance). La palette de produits comprend :

- Colonnes de mesure
- Bancs de mesure et d'étalonnage
- Instruments optiques pour la mesure de surface

La philosophie de Trimos consiste à offrir des produits et solutions permettant à ses clients d'améliorer leur productivité. Cet objectif est atteint en respectant 3 principes fondamentaux : Simplicité d'utilisation grâce à des interfaces faciles à comprendre, fiabilité par l'utilisation de composants éprouvés et précision en intégrant les meilleurs systèmes de mesures.

Résolument orientée vers l'avenir, la dernière génération d'instruments Trimos est prête pour affronter les défis de la prochaine révolution industrielle.



Début 2015, Trimos a mandaté Melioris afin de renforcer sa fonction achats. Dès cette date, Melioris a mené une mission d'optimisation qui a inclus 16 catégories de dépenses indirectes de Trimos.

En Juin 2017, alors en période de suivi, nous nous sommes mis autour de la table avec Monsieur Patrice Kemper, Directeur général de Trimos SA, afin de faire le point sur sa satisfaction quant aux résultats et au déroulement de la mission.

Trimos a bénéficié d'une réduction de 28% sur ses coûts de 16 catégories d'achat

« Tout d'abord, votre modèle d'affaire m'a mis en confiance. Car véritablement, je n'ai pas identifié de risque de notre côté durant toute la démarche ».

Le taux d'optimisation moyen effectif après 1 an se monte à 28% sur ce périmètre. « C'est significatif, et cela démontre bien votre expertise sur ce marché des indirects. Comme nous nous concentrons naturellement sur nos achats de production, votre action s'inscrit de manière complémentaire pour une entreprise comme la nôtre ».

« Votre action s'inscrit de manière complémentaire pour une entreprise comme la nôtre »

Patrice Kemper,
Directeur général de Trimos SA



« En début de mission, mes internes avaient un peu souci que ce projet ne leur prenne trop de temps. Ils ont vite été rassurés alors que la mission progressait car vos consultants ne les ont sollicités que ponctuellement ».

Pour Monsieur Kemper, Melioris s'est intégré « en diagonale » dans son entreprise. Pour lui cela signifie « empoigner les tâches différemment, sous un autre angle que nous en avons l'habitude ».

« J'ai apprécié votre action car elle est terre à terre et très opérationnelle. Vous n'avancez pas de théorie ou des concepts. Pour preuve, cela fonctionne dans les faits ».

Melioris remercie Monsieur Kemper pour cet entretien ainsi que ses équipes pour leur collaboration dans ce projet.

Propos recueillis par [Arnaud Jobin](#)
Responsable commercial de Melioris