



Edito

Chers lecteurs,



Après plusieurs mois d'absence, voici à nouveau la newsletter Masai Logistics. Des évolutions au sein de notre structure ont eu lieu durant ces derniers mois, et nous avons souhaité les refléter dans un nouveau logo. Le principal changement réside dans la baseline, désormais commune à Masai, Masai Sourcing et Masai Logistics : Sourcing > Cost > Performance. Celle-ci traduit l'aboutissement pour le cabinet Masai de dix années d'intervention dans le domaine des achats (Sourcing), un regard sur les achats aujourd'hui (Cost) et une vision prospective (Performance).

Avec la rentrée 2006, est aussi venu le moment des constats. Le marché du transport européen fait face à une pénurie de moyens sans précédent, qui combinée à une hausse continue du prix du gasoil depuis deux ans, génère des surcoûts de transport majeurs : de 10 à 50 % selon les régions et les modes de transport !

Cette situation problématique est vécue de plein fouet par nos voisins Allemands depuis le printemps dernier. Elle est connue en France depuis le mois de juillet dernier, et risque de s'étendre au reste de l'Europe continentale dans les prochaines semaines. Nous reviendrons dans un prochain numéro sur les répercussions de cette crise sur le marché des logisticiens, et sur ses conséquences pour les industriels...et pour nous.

La performance, plus que jamais, est au cœur des préoccupations des industriels. Pour optimiser leur supply chain, les entreprises ne peuvent plus se permettre de focaliser leurs efforts sur une réduction de leurs coûts de transport. Dans ce numéro, nous illustrons ce point par un retour d'expérience chez Wheelabrator, un industriel métallurgiste que nous avons accompagné dans la refonte de sa Supply Chain.

Nous profitons également de ce numéro pour vous convier à participer aux prochaines journées CPIM de France qui auront lieu du 28 au 29 septembre prochain. Nous présenterons en compagnie de Virginie Milbeau, directrice Supply Chain du groupe Diana Naturals, une « success story » liée à la recherche de performance dans le pilotage de la Supply Chain, via la réduction des stocks.

Bonne lecture !

Olivier Ferrer, Business Manager, Masai Logistics



Sommaire

[3 questions à Daniel Vachey de Wheelabrator Allevard](#)

[Conférence CPIM, Assises de la Logistique...](#)

[L'achat de transport dans l'industrie papetière](#)

[La presse en parle](#)

3 questions à -----

... Daniel Vachey, Directeur Achats Groupe, Wheelabrator Allevard



Avec un chiffre d'affaires de 380 millions €, Wheelabrator Allevard est le leader mondial des grenailles d'acier et un des groupes principaux dans le domaine des outils diamantés. Ses solutions sont commercialisées dans l'automobile, l'aéronautique, le traitement des métaux, les forges et fonderies, l'industrie maritime et ferroviaire, la construction et la découpe de la pierre.

Entre juin et décembre 2005, le groupe engage une stratégie de réduction des coûts en collaboration avec Masaï, dont une initiative logistique. La croissance externe opérée par l'entreprise ces dernières années a créé des « overlaps » de production, plusieurs sites desservant des marchés identiques. Une réflexion de « réallocation » des marchés se met en place, que commente Daniel Vachey, Directeur Achats Groupe :

Newsletter Masaï Logistics : Quels critères de décision avez-vous utilisés pour réaffecter vos marchés ?

Nous avons eu recours à des critères essentiellement économiques consistant à rechercher le meilleur coût complet pour nos produits (coûts de production plus coûts logistiques). C'est un travail qui exige beaucoup de ressources, dans la mesure où 80 pays étaient concernés. De plus, les références de produit ainsi que leurs caractéristiques n'étaient pas nécessairement identiques d'un pays à l'autre...

Newsletter Masaï Logistics : Quels bénéfices retirez-vous de cette étude de redistribution des marchés ?

Le projet a conforté nos décisions d'investir dans les capacités des sites localisés en Thaïlande et en Afrique du Sud (pays à bas coûts proches des marchés en croissance). Cependant, deux facteurs ont contrecarré nos actions de réallocation à court terme : d'une part l'évolution du marché, qui a fortement augmenté en particulier cette année, et d'autre part la capacité de nos sites. D'un taux d'utilisation de 75-80% au moment du projet, nos sites sont passés à 95-100% de leurs capacités. Ceci a rendu quasi-impossible des transferts par ailleurs envisageables. D'autre part, l'évolution des coûts de production et de fret ont modifié l'intérêt de certains mouvements.

Newsletter Masaï Logistics : Quel a été l'apport d'un cabinet de conseil sur ce type de projet ?

Tout d'abord, il faut saluer le travail de collecte de données, très consommateur de temps. Même si l'objectif de réallocation était stratégique, nous n'avions pas mis en œuvre les moyens adéquats pour l'atteindre. De plus, Masaï nous a permis de nous concentrer sur les économies potentielles, et surtout d'aller au bout de notre réflexion. En étant pragmatiques, en proposant des résultats concrets, ils ont levé des freins psychologiques parmi nos équipes et donné un caractère de priorité et d'urgence à ce sujet, par ailleurs incontournable.

[Lire et imprimer cet article](#)

Zoom sur... -----

L'achat de transport dans l'industrie papetière, ou l'art de gérer les grands nombres

Le transport, un poste achat majeur

Depuis quelques mois, la presse se fait l'écho des difficultés rencontrées par l'industrie papetière, victime de surcapacité et de la hausse des matières premières.

Les volumes en jeu ainsi que la part du transport dans la structure de coût total en font l'un des postes sensibles pour ce secteur. L'appel au marché pour optimiser ces tarifs au plus juste est un levier classique. Pour autant, l'exercice ne sert à rien s'il concerne une toute petite partie des volumes et s'il n'est pas utilisé comme levier pour améliorer durablement la performance opérationnelle des départements achat et logistique.

200 lignes, des cotations de 150 fournisseurs, 10 000 camions/an ... et plus

Des chiffres à faire frémir un responsable achat de transport ! Au-delà de la faculté de gérer un tel appel d'offres, il faut retrouver à son issue les équilibres d'attribution de volumes constitués au fil du temps.

Autrement dit, comment générer rapidement les scénarios d'attribution de parts de marché, c'est-à-dire s'assurer de la capacité avec un tarif moyen pondéré optimal?

Souvent, le levier de massification n'est pas exploité par les opérationnels, qui ne peuvent pas à la fois mener un projet de cette ampleur et gérer le quotidien

Outils informatiques et sourcing européen : faire émerger toutes les poches de gains

Masaï Logistics a développé une méthodologie ad hoc et des outils informatiques pour manipuler une telle masse de données et établir des scénarios. Cette puissance de traitement permet d'attribuer aux transporteurs les lignes sur lesquelles ils excellent et ainsi exploiter systématiquement toute poche de gain.

Des améliorations qualitatives majeures : recadrage des opérations en interne et renforcement de la collaboration avec les fournisseurs

Un projet de ce type redonne aux équipes des lignes directrices au quotidien, alors qu'elles ont parfois le sentiment de naviguer à vue et de subir les événements. Quant aux transporteurs, ce peut aussi être l'occasion de les ... rassurer ! La visibilité accrue est pour eux un levier essentiel pour optimiser leur outil de production.

Au final, il ne faut pas oublier que les scénarios ne délivreront la totalité des économies que s'ils sont pleinement mis en œuvre par tous les acteurs !!

[Imprimer cet article](#)



28 et 29 septembre : 16e Journées des CPIM de France sur le thème de la Gestion des Opérations



Les CPIM de France ont 20 ans ! A l'occasion de leurs 16e Journées, Olivier Ferrer, Business Manager chez Masaï Logistics et certifié APICS, et Mme Virginie Milbeau, Directrice Supply Chain de Diana Naturals (photo), interviendront sur un sujet commun. Leur conférence détaillera le projet de réduction des stocks récemment mis en place chez Diana Naturals, groupe international spécialisé dans la production et la commercialisation d'ingrédients naturels.

Rendez-vous à 10h15 vendredi 29 septembre pour les écouter au Centre de Congrès Cap 15, 13 quai de Grenelle, 75015 Paris.

Pour s'inscrire, remplir [ce bulletin](#).

17 et 18 octobre 2006 : 21e Assises de la Logistique

Masaï Logistics sponsorise cet événement majeur de l'industrie, actuellement dans sa 21e édition. Cette année, 4 thèmes seront à l'honneur : la préparation de commandes, l'externalisation

logistique, les indicateurs de performance, et la chasse aux stocks. Pour plus de renseignements, contactez <http://www.assiseslogistique.com/>.



avez-vous lu dans la presse -----

"Achats Hors production et de Services: Une maîtrise devenue capitale pour les entreprises", La Lettre des Achats de septembre

"Pour le fret maritime, la hausse des coûts du pétrole a largement été compensée par l'accroissement des capacités des porte-conteneurs. Les volumes transportés ont progressé de 15 à 20%, avance Olivier Ferrer..."

[Lire l'article](#)

"Des prévisions en forme de choix multiples", Stratégie Logistique de juin-juillet

"...Une étude réalisée pour le compte de Renault avait pour objectif de réduire le temps de livraison d'un véhicule neuf (avec toutes les options choisies) au client à 15 jours. Cette petite révolution impliquait..."

[Lire l'article](#)

"Le Chiffre du Mois : 13%", Stratégie Logistique de juin-juillet

"Cette enquête Maturité Supply Chain 2006 a été réalisée par le cabinet de conseil Masaï Logistics auprès de 105 groupes multinationaux, réalisant un chiffre d'affaires compris entre 900 et 32000 millions d'euros. L'étude révèle que dans 45% des cas, la direction logistique (transport et entreposage) est décentralisée, dans..."

[Lire l'article](#)

"Directeur Supply Chain, nouvelle carte maîtresse?", Journal de la Logistique de mai

"...Comme le montre l'enquête de Masaï Logistics, les secteur d'activité n'ont pas fourni la même réponse. Ceux-ci ont rattaché la fonction supply chain à la direction achats, ceux-là au service commercial, d'autres l'ont rendue autonome. Chez McDonald's France..."

[Lire l'article](#)

"Le Chiffre du Mois : 71%", Stratégie Logistique de mai

"C'est le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par les prestataires logistiques dans le domaine du transport, analyse le cabinet Masaï Logistics dans une étude à paraître sur les métiers de la logistique. Une étude réalisée auprès des 30 premiers prestataires de services européens qui totalisent environ..."

[Lire l'article](#)

"Les fournisseurs chinois dictent leurs règles", L'Antenne du 31 mars

"...Il ne faut pas minimiser les risques vis à vis du supply chain management. Nous recommandons aux entreprises de travailler avec un acteur intermédiaire, un commissionnaire de transport reconnu qui soit l'interlocuteur unique afin de piloter l'ensemble de la chaîne. Kuehne & Nagel, DHL, Geodis, connaissent très bien les mécanismes locaux et les contraintes administratives, explique Olivier Ferrer, chargé de l'activité logistique chez Masaï..."

[Lire l'article](#)

Vous souhaitez recommander la Newsletter à un(e) collègue, [cliquez ici](#). Pour vous désinscrire, une adresse : désinscription@masai-logistics.com. Pour tous vos commentaires, merci de contacter Elodie Teissèdre à eteissedre@masai.fr.

A propos de Masaï Logistics : Masaï Logistics est l'activité du cabinet d'experts international Masaï spécialisée dans l'optimisation de la performance supply chain.

© 2006 reproduction strictement interdite sans l'accord des auteurs
<http://www.masai-logistics.com/>.



[Imprimer la Newsletter](#)