



Comment optimiser votre performance achats et coûts ?

Pensez-vous déjà optimiser l'existant ?

Etes-vous dans un processus de fusion ou d'acquisition ?

Souhaitez-vous mieux structurer votre organisation pour accroître votre performance ?

Les achats stratégiques peuvent représenter jusqu'à 70% du chiffre d'affaires d'une entreprise.

En les optimisant, vous améliorez d'autant votre performance opérationnelle.

Dans un contexte de recherche permanente d'économies, la fonction Achats a un rôle majeur à jouer dans la mise en place d'un projet d'optimisation des coûts à l'échelle de l'entreprise.

Notre solution : l'alliance du conseil et de l'accompagnement opérationnel

- **Stratégie** : engager une réflexion stratégique d'optimisation de la structure de coûts non salariaux et de positionnement de la fonction Achats
- **Economies** : piloter une démarche de sourcing dans des pays à coûts compétitifs, faire évoluer un panel fournisseurs
- **Performance** : mettre en place une organisation Achats et des outils de mesure de la performance
- **Spécifications d'achats** : standardiser des références, reconcevoir un produit à coût objectif, changer de design
- **Processus** : optimiser des processus de collaboration, améliorer l'efficacité des flux

Notre valeur ajoutée

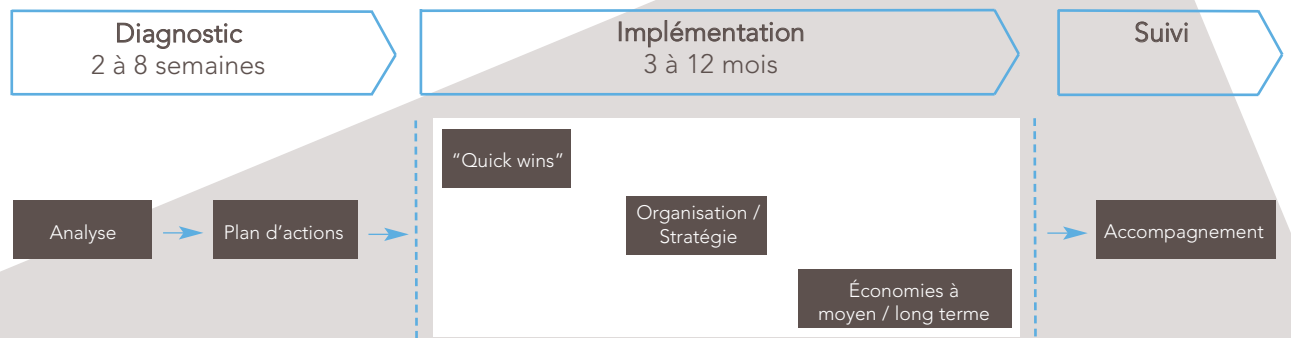
- **Un réseau de bureaux et des correspondants** à Izmir, Mumbai, Shanghai, Tel Aviv, Tokyo et Tunis
- **Culture du résultat** : « doers, not sayers », pour une valeur ajoutée très concrète
- **Savoir-faire dans tous les secteurs et toutes les catégories de coûts**
- **Partage du savoir** pour pérenniser les résultats obtenus
- **Accompagnement client** tout au long du processus et à l'issue de la mission

Quelques données sur le pôle Achats et Coûts stratégiques

- Entre 7 et 15% d'économies générées en moyenne par projet traité
- Des missions dans tous les secteurs d'activité : automobile, aéronautique, agroalimentaire, pharmaceutique, chimie, distribution, énergie, transport, environnement... et ce depuis 10 ans
- Plus de 100 consultants spécialisés dans le monde dont 55 en France



Notre offre



Exemples de problématiques et cas clients

- Sourcing**
Identification et lancement de nouvelles sources d'approvisionnement (notamment en pays émergents), mise en place de processus de développement fournisseurs
Exemple : pour un industriel, projet de dynamisation des ventes à travers l'achat d'outils diamantés.
Résultats : doublement des ventes et des marges de l'activité de trading, et réduction de 10% sur les coûts d'achats.
- Supply chain**
Optimisation et sécurisation des flux (logistiques, IT), développement d'organisation en pays émergents
Exemple : pour un industriel agro-alimentaire, optimisation du schéma de flux européen.
Résultat : réduction des coûts logistiques de 20%.
- Organisation**
Optimisation de l'organisation de la fonction Achats, coaching d'équipes d'acheteurs
Exemple : pour un industriel, mise en place d'un projet mondial de transformation Achats.
Résultat : des économies en ligne avec l'objectif de l'entreprise de -15% en 3 ans.
- Offshoring**
Conception et pilotage de l'offshoring de prestations de services, création d'un centre de services offshore captif
Exemple : pour un groupe aéronautique, réalisation d'une étude de faisabilité d'offshoring d'ingénierie.
Résultat : 25% d'économies grâce à la création d'un centre offshore captif en Inde et la sélection de nouveaux prestataires stratégiques.
- Investissements**
Maîtrise de la rentabilité d'investissements industriels, accompagnement d'entreprises de réseau dans la définition d'un nouveau concept et la reconception à coût objectif
Exemple : pour un laboratoire pharmaceutique, création d'une organisation projet conception de produit.
Résultat : -49% sur le prix de revient industriel d'un produit en développement.
- Marketing**
Fluidification des processus collaboratifs entre fournisseurs et fonctions Achats/Marketing
Exemple : pour un industriel européen, optimisation de la stratégie de packaging.
Résultats : -30% sur les délais de lancement de nouveaux produits, -20% sur le budget dédié.
- Frais Généraux**
Optimisation des achats de telecoms, communication imprimée, services aux occupants, énergie, intérim, location longue durée, transport & emballages, restauration collective
Exemple : pour un fournisseur d'énergie, optimisation des achats de communication imprimée.
Résultat : 12% d'économies sur le budget de communication imprimée.

Pour plus d'informations :
01 55 65 18 00
contact-achats@lowendalmasai.com

16, rue Washington F-75399 Paris Cedex 08
Tel: +33 (0)1 55 65 18 00 Fax: +33 (0)1 55 65 18 01
www.lowendalmasai.com