

Publication périodique éditée par BAUER consulting

EDITO

Le sous-traitant centré sur son cœur de métier, doit réaliser des sous-ensembles pour ses clients. Avec l'externalisation ciblée des achats industriels les coûts peuvent être considérablement réduits. Brefs témoignages dans ce numéro.

## Sommaire

- L'externalisation stratégique pour réduire les coûts
- Un exemple dans la sous-traitance aéronautique
- Une centrale d'achats industriels, choix stratégique pour rationaliser les achats

## L'externalisation stratégique peut réduire vos coûts de 30%

Les industriels cherchent à se recentrer sur leur cœur de métier et à dégager leur valeur ajoutée dans leur savoir-faire. Pour assurer la production il faut réaliser des sous-ensembles avec d'autres sous-traitants. L'**externalisation ciblée** est une stratégie qui permet de réduire les coûts.

### Comment réussir l'externalisation stratégique ?

L'approche logique dans le choix d'externalisation est à la portée de tous. Mais il faut aussi donner une orientation à l'approche économique et stratégique où nous conduit la logique,

Après une étude géopolitique, on répond aux points-clés :

Quel produit ?

Pourquoi ? Comment ?

Quand ? Où ?

Comment choisir son partenaire ?

Quel type de contrat mettre en place ?

Quels indicateurs de réussite ?

Comment traiter les questions de ressources humaines et management qui vont découler de l'opération ?

Mesurer les avantages et les risques des solutions possibles permet l'efficacité de la mise en œuvre de la solution.

### Externaliser est un métier

Utiliser les compétences clés et les mettre en œuvre avec succès demandent de l'expertise. BAUER Consulting réalise un diagnostic et propose un programme d'externalisation stratégique adapté à vos contraintes.

Notre approche est pragmatique, nous construisons une offre adaptée à vos problématiques, sans engagement de votre part. Après votre accord, nous pouvons assurer l'ensemble des étapes d'externalisation en France et en Europe, et cela jusqu'à la livraison des produits qualifiés.

## Un témoignage dans la sous-traitance aéronautique

Avec un volume d'achats de plusieurs millions d'euros, un industriel sous-traitant de l'aéronautique a confié à BAUER Consulting une mission de réflexion avec l'objectif d'optimiser son outil industriel et d'assurer une 2ème source de production.

La stratégie industrielle préconisée conduit à la mise en place d'un programme d'externalisation des achats.

Lors d'une étude de marché ciblée dans les pays low-cost, plusieurs pays sont apparus comme les mieux adaptés : Turquie, Maghreb, Les Balkans, et l'Europe occidentale.

**Avec un investissement de 10% du montant annuel commandé nous démontrons un retour sur investissement en un an.**



Par cette opération nous assurons une deuxième source de production, tout en sécurisant un partenariat gagnant gagnant

Nous suivons le projet dans son intégralité avec un engagement de moyens. Nous nous engageons sur les résultats technique et financier.

### Un coût de possession réduit de 25% par l'externalisation des achats, pour vous aussi !

Dans les pays d'Europe occidentale, les Balkans, le Maghreb, la Turquie, BAUER Consulting vous aide à la réalisation de vos projets d'externalisation des achats.

Nous sommes à votre disposition pour tenter le challenge avec vous !



**Aéronautique, semi-conducteur, industries de la Défense, sont les principaux domaines de nos interventions.**

### LA LETTRE DES ACHATS

est publiée par  
BAUER Consulting  
Directeur de la publication :  
Gilbert Bauer  
Conception - réalisation :  
Colline Formation Conseil

Pour en savoir plus :  
[www.bauer-consulting.org](http://www.bauer-consulting.org)

**FARE Trade**

Sourcing de consommables, fourniture industrielle, pièces neuves & obsolètes, boucles de réparations, support achats.

Spécialiste de la pièce détachée de maintenance et du composant électronique pour les secteurs :

- Militaire & Spatial, Aéronautique
- Microélectronique, Semi conducteur, Automobile, Électronique, Pétrochimie, Énergie
- Médical, Laboratoire, Pharmaceutiques

**BAUER Consulting**

Interventions sur 4 axes pour augmenter la marge et la valeur des entreprises industrielles :

- Stratégie industrielle
- Stratégie achats
- Accompagnement du processus de compensation
- Accompagnement de PME auprès des grands donneurs d'ordres

**Vega**

Autour de BAUER Consulting, un réseau de consultants qui partagent un code de déontologie :

**Colline Formation Conseil,**

communications d'entreprise

**ERM,** maîtrise d'ouvrage

**FOR hom,** formation, organisation,

ressources humaines

**MB Conseil,** organisation et management de projet

**Une centrale d'achats industriels, choix stratégique pour rationaliser les achats**

Le monde industriel vit une transformation où la compétition est de plus en plus rude. Pour accroître la compétitivité la fonction achats est en première ligne. C'est pour apporter cette compétitivité supplémentaire que **BAUER Consulting** collabore avec la société **FARE Trade** en proposant l'externalisation des achats au travers d'une centrale d'achats.

BAUER Consulting s'engage à réduire le coût de la fonction achats (organisation, négociation...). Nous développons le sourcing des produits de catégorie B et C. Pour les produits de catégorie A nous intégrons les spécifications approuvées par vos donneurs d'ordres.

FARE Trade s'engage à gérer pour vous les produits standards et les pièces détachées de vos équipements de production. Si les volumes d'achats le permettent nous pouvons mettre en place dans vos bureaux un acheteur qui gèrera pour vous les achats et les approvisionnements de vos produits

auprès de nos fournisseurs (qui sont au nombre de 500 en Europe, 250 aux USA, 100 en Asie et Pays de l'Est).

Aujourd'hui FARE Trade gère 5000 lignes de commandes avec 12000 références dans le monde.

**Une équipe de confiance** qui propose ses ressources pour la mise en place de la rationalisation de vos achats :

- Régis Tortevois, Président, Aymeric Lachard, Directeur Général et Christian Bringues, Directeur Commercial, de FARE Trade, ont dirigé des multinationales

- Gilbert Bauer, Directeur Général de BAUER Consulting, a dirigé les achats à l'international dans les secteurs de la Défense, l'aéronautique, les semi conducteurs.

Les deux sociétés sont membres du réseau **Vega** qui assure des offres complémentaires sur les aspects communication d'entreprise, management de projets, maîtrise d'ouvrage,

\*\*\*\*Petit glossaire\*\*\*\*\*

**SCM** : Supply Chain Management

**SRM** : Supplier Relationship Management

**Sourcing** : marketing achat

**Compensation** : contraintes contractuelles à réaliser dans le pays du client



**Publication périodique  
Cabinet Conseil  
en stratégie industrielle  
et stratégie achats**

Europarc de Pichaury B5  
1330 avenue G. de Lauzière  
13865 Aix-en-Provence CEDEX 3  
Téléphone : +33 (0)4 88 71 88 09  
Portable : +33 (0)6 07 95 48 86  
g.bauer@bauer-consulting.org

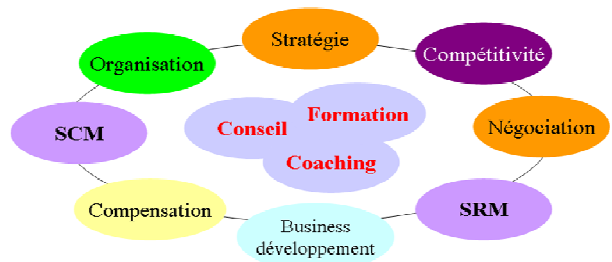
**Accompagner les industriels dans l'amélioration de leur compétitivité par de meilleures pratiques de stratégie achats**

Gilbert Bauer, ingénieur puis MBA en stratégie d'achats de l'European Institut Purchasing, a créé la SARL BAUER Consulting au terme de 30 ans d'expérience industrielle internationale : USA, Grande Bretagne, Maroc, Italie, Malte, Chine, Singapour, Australie. Membre du comité de direction d'une multinationale du secteur de la Défense, Gilbert Bauer a participé à 2 start-up dans le secteur semi-conducteur, classées dans le top7 à ce jour.

Une mission de confiance : **apporter un plus de compétitivité** en mettant en œuvre et en améliorant les pratiques de stratégie achats.

Une vision partagée : **travailler en réseau** au plus haut niveau des chaînes de consultants experts, afin de proposer une plateforme

**L'acte d'achat  
notre domaine d'expertise**



**Huit domaines d'action sous trois types d'intervention, une offre large pour améliorer la stratégie d'achats.**

SCM\* et SRM\* adaptée à chaque entreprise.

**Business développement équitable**

Participer aux transferts de connaissance et associer les développements technologiques et humains dans les pays émergents, c'est l'approche de BAUER Consulting pour aider au développement durable des pays «low cost».

**Spécifiquement pour les PME,** BAUER Consulting apporte un soutien aux industriels face aux grands donneurs d'ordre.

BAUER Consulting s'intègre dans un réseau international de consultants indépendants aux compétences complémentaires, et envisage l'ouverture de bureaux en Chine, Inde, Maroc.