

Publication périodique éditée par BAUER consulting

EDITO

Le métier d'ensemblier est un métier d'avenir, certains d'entre nous l'ont déjà constaté. Les grands donneurs d'ordres désirent réduire leur nombre de fournisseurs pour ne travailler qu'avec des assembleurs. Pourquoi pas vous?

Sommaire

- Devenir assembleur
- Un Directeur Commercial pour BAUER Consulting
- L'aspect HUMAIN en entreprise.

Devenir assembleur pour les grands donneurs d'ordre !

Le monde industriel de la sous-traitance évolue. Après avoir sous-traité des petites ou grandes séries, les industriels ne se posent plus la question pour externaliser des sous-ensembles. Les règles du jeu changent, nous devons avoir de la souplesse, un facteur d'adaptation exemplaire pour répondre aux nouveaux besoins.

Comment réussir son métier d'assembleur ?

Devenir assembleur consiste à prendre en charge l'ensemble de la sous-traitance du grand donneur d'ordre, faire évoluer les fournisseurs dans un concept d'amélioration conti-

nue de la qualité, livrer le produit au point d'utilisation du grand donneur d'ordre tout en assumant la totale responsabilité du sous-ensemble.

Comment remonter les coûts dans l'échelle de valeurs?

Il s'agit de réduire le coût global de réalisation de la fonction finale. Dans ce cas nous devons faire la différence entre le produit et la fonction !

Dans certains cas ne serait-il pas préférable de parler de fonction attendue avec son client !

Dans ce type d'approche l'accompagnement par le cabinet BAUER Consulting est

envisageable pour vous aider à : Assumer le rôle d'assembleur. Assurer le tremplin pour le développement de votre business.

Maîtriser le nouveau métier. Assurer la fonction finale auprès des clients. Assurer la progression du Chiffre d'affaires. Partager les gains amont et aval.

Au-delà des moyens mis en œuvre nous pouvons nous engager sur les résultats définis en commun.

Assembleur est un métier Utiliser les compétences de BAUER Consulting sur le sujet vous assure une réussite rapide et reconnue !

Du nouveau au cabinet BAUER Consulting

L'orientation du chiffre d'affaires 2006, en ligne avec les objectifs de la start-up nous permet d'annoncer la nomination du Directeur Commercial **Monsieur Christian BRINGUES** Homme clef de la fonction achats, Christian a été Directeur général de CPS France, et a géré 16 Millions d'euros dans un réseau international. Il est aujourd'hui aussi Directeur commercial de Fare Trade. Christian nous fait l'honneur d'accepter cette nouvelle fonction dans le cabinet BAUER Consulting. Il nous offre un double avantage, l'ouverture d'un bureau à Montpellier et connexion directe à Paris avec la centrale d'achats Fare Trade reconnue au niveau Européen. Cette nouvelle dynamique va



permettre d'accélérer la prise de parts de marché au niveau international.

Notre ambition est d'augmenter de 40% notre chiffre d'affaires en 2007.

Nous voulons être reconnus au niveau industriel comme des experts de la stratégie indus-

trielle et achats.

Avec confiance et assurance, notre cœur de compétence s'adresse à la même cible clients.

Après un an d'une collaboration exemplaire avec FARE TRADE (voir lettre des achats mai 2006) et le salon du FIDEST à Marseille, il est tout à fait naturel de concrétiser pour 2007 ce rapprochement pour apporter une confiance supplémentaire à nos clients.



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

FARE Trade

Sourcing de consommables, fournitures industrielles, 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, Pharmaceutique

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
- Connexion sur 3 continents
- Réseau VEGA de 10 consultants

FOR'hom

Au service de l'industrie : Une équipe d'experts seniors possédant une double expérience d'un vécu important en entreprise et de consultant, confortée par une formation de haut niveau. Structure à taille humaine, spécialisée depuis 1991 dans : développement commercial, communication et développement personnel, l'organisation, la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. France et Maroc.

BAUER Consulting et FOR'hom. De la stratégie industrielle & achats à la formation organisation & coaching

Une rencontre de professionnels, unis par la même volonté de mettre au service des industriels une prestation de qualité avec une éthique réelle, basée sur l'aspect humain. Aujourd'hui cette vision nous a mené à nous positionner sur une plateforme commune pour assurer une réactivité auprès de nos clients. Avec des métiers différents nous avons un même fil conducteur pour répondre aux besoins du marché.

Complémentaire par son expertise en Management des Ressources Humaines, Nicole THURET, Diplômée en Gestion du Personnel et Psychologie du travail, formée au coaching par Vincent Lenhardt, dirige depuis 15 ans la société FOR'hom et vient de créer une structure identique au Maroc « Avenir RH » pour assurer son développement autour de la méditerranée en offrant les prestations suivantes: **FORMATION** : les modules proposés par FOR'hom permettent d'intégrer des règles simples afin d'améliorer

concrètement ses capacités en : communication ; management ; techniques de vente ; secrétariat ; développement personnel **ORGANISATION** : pour optimiser les performances, FOR'hom accompagne ses clients dans la conduite de projets, Management de la qualité, Évaluation des risques professionnels, Mise en conformité avec la législation. **RESSOURCES HUMAINES** : mobiliser les hommes sur de nouveaux enjeux, les accompagner dans les moments stratégiques d'évolution de leur carrière par un coaching individuel ou team-building, Mise en place d'une Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences, Recrutement, Outplacement. **BAUER Consulting et FOR'hom** appuient leurs prestations sur les valeurs permettant le développement de l'industrie par l'épanouissement de l'Homme. Contactez-nous pour analyser le potentiel de développement de votre activité et découvrir sans engagement les axes d'améliorations des Hommes . Nicole THURET: forhom.office@forhom.org

****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

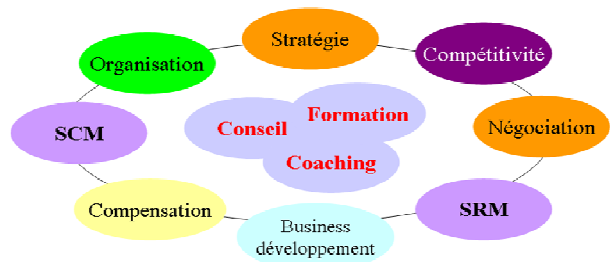
Accompagner les industriels dans l'amélioration de leur compétitivité par de meilleures pratiques de stratégie achats

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.

for