

Publication périodique éditée par BAUER consulting

EDITO

La productivité est le clef de la croissance. L'approche des pays low cost est devenu incontournable pour assurer votre futur. L'approche low cost peut vous servir de tremplin pour le développement économique de votre business.

Sommaire

- L'approche low cost
- La stratégie industrielle
- L'aspect HUMAIN en entreprise.

L'approche low cost se prépare

Si les grands donneurs d'ordres sont dans une dynamique constante de réductions de coût, les sous traitants doivent réagir rapidement. Cela devient une question de survit. Les Meilleures pratiques industrielles sont déjà épuisées Il s'agit maintenant d'effectuer un tri dans ses unités de production. Pour rester compétitif nous devons envisager de délocaliser ou sous traiter dans les pays low cost.

L'approche low cost se prépare : Il s'agit de classer par métier les produits à externaliser. Dans un deuxième temps s'assurer que les plans, spé-

cifications, définitions des produits sont en ligne avec les besoins..

Les produits à externaliser doivent être des produits à fort taux de main d'œuvre.

Comment approcher les pays low cost ? Pour votre tranquillité utiliser les spécialistes pour vous supportez dans cette approche. La **SARL BAUER Consulting** peut vous aider. L'approche low cost s'effectue au travers d'une analyse géopolitique des pays à fort potentiels tel que les zones: Maghreb, Europe centrale, Inde, Chine.

Chaque zone a des forces et des faiblesses, il est indispen-

sable de prendre le coût global de faisabilité pour avoir un projet rentable. **Concrètement voici quelques exemples** associant les meilleures rentabilités économiques sur l'aspect prix, qualité délais.

- La soudure inox, orbitale,
- La fonderie industrielle
- L'assemblage des câblages
- L'usinage mécanique de série
- L'assemblage manuel

Bien d'autre activités sont envisageables aux transferts dans les pays low cost

Notre expérience est a votre service pour continuer à travailler avec les grands donneurs d'ordre en gagnant en productivité..

La stratégie Industrielle au cabinet BAUER Consulting

Basé sur l'expérience professionnelle réussie, le cabinet BAUER Consulting aide les industriels à optimiser une réflexion sur le futur développement de leurs entreprises. Une stratégie se construit sur des bases marketing, commerciales, une maîtrise de la technicité, une demande client et un capital à investir. En pratique, dans le monde dans lequel nous vivons, l'approche est plus complexe.

Comment se projeter à 5 ans ou 10 ans quand nous dépendons de nos grands donneurs d'ordres.

Devons nous faire le forcing pour devenir fournisseur de rang 1. Devons nous développer de nouveaux produits. Devons nous transférer nos activités dans les pays low cost ? Nous ne pouvons pas répondre à ces questions sans avoir effectué un travail



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



des ressources d'entreprise en comité de direction des sociétés.

Bien que le sujet soit complexe, l'expérience du cabinet Propose plusieurs axes de réflexions pour la mise en musique de la construction de la nouvelle stratégie.

Dans un premier temps rationaliser les sites par métier et éviter les doublons. Dans un deuxième temps mettre les programmes et développer en place sur le cœur d'activité, puis envisager les acquisitions de notre métier. Assurer le rôle d'ensemblier pour les grands donneurs d'ordres.

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, 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
- Connexion sur 3 continents
- Réseau VEGA de 10 consultants

FOR'Hom

Une rencontre de professionnel au service de l'industrie basé sur l'aspect HUMAIN . De l'épanouissement professionnel au coaching individuel ou en équipe FOR'Home offre un panel de compétences exemplaire sur les aspects Organisation, Formation en France et au Maroc?

L'approche commerciale du cabinet BAUER Consulting est adapté aux besoins des clients

Une rencontre de professionnel, une volonté de mettre aux services des industriels des hommes avec une sensibilité basée sur l'aspect HUMAIN. Aujourd'hui cette vision nous a menée 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 l'acte commercial auprès de nos clients. Engagement total sur les moyens et les résultats, Nicole TURET, Diplômé d'un 3em cycle en Management dirige la société FOR'Hom depuis plus de 15 ans,aux services de ces clients et vient d'ouvrir un deuxième bureau au Maroc pour assurer son développement autour de la méditerranée en offrant les prestations suivantes: **RESSOURCES HUMAINES** Épanouir les individus et les équipes, Dynamiser, Fidéliser, enrichir vos équipes, sélec-

tionner l'excellence, coacher de cadre dirigeant, Recrutement, Outplacement, Bilan de compétence, Gestion de compétences, coaching individuel et d'équipe. **ORGANISATION** Favoriser et accompagner la prise de décision, Écouter, Mesurer, Proposer, Optimiser, Démarche qualité, Conduite de projet, Évaluation des risques professionnels, Mise en conformité avec la gestion, transmission d'entreprise. **FORMATION** Mobiliser les énergies, Valoriser les compétences, S'approprier les outils, Valoriser pour les techniques de vente, de communication, du management, des métiers de secrétariat . **BAUER Consulting et FOR'Hom** constituent leur business 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 TURET: 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 Pichauray 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

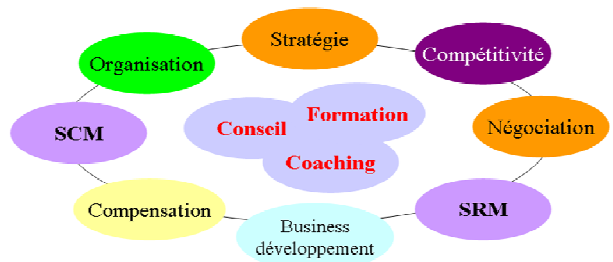
Accompagner les industriels dans l'amélioration de leur compétitivité par de meilleures pratiques de stratégie achats

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.