



Performance.
Everyday.

Témoignage Client
Mission chez DaimlerChrysler

« En faisant appel à KLB Group, nous avons bénéficié d'un formidable accélérateur de performance ! »

« Afin de réaliser les objectifs d'économies de notre projet CORE (COst down REvenue up) sur le périmètre G&A, nous avons choisi d'associer aux compétences de notre équipe en place les outils et ressources du cabinet KLB Group (Ex K-BUY). Cette stratégie très impliquante pour toute l'équipe DCF avait des objectifs très simples : réduire nos dépenses rapidement, intelligemment, et dans le respect de la qualité, tout en capitalisant sur les expériences, méthodologies et connaissances de chacun. Un programme sous le signe de la performance et de l'amélioration continue pour une équipe mixte et solidaire !

KLB Group a mis à notre disposition une équipe flexible (entre 2 et 3 acheteurs en fonction des besoins et compétences requises). Très rapidement, 9 familles d'achats sont prises en charge avec une efficacité remarquable (fournitures de bureau, photocopieuses, traduction, LAN, prestations intellectuelles DSI, petit outillage et quincaillerie, imprimés administratifs, emballages industriels et téléphonie mobile). Deux RFI impliquant 43 fournisseurs sont lancées dès le premier mois, suivies de 2 RFQ impliquant 32 fournisseurs dès le deuxième mois. Une rapidité d'exécution qui me semblait jusqu'alors inaccessible avec les moyens dont je disposais en interne ! Cinq mois après le démarrage, 5 des 9 familles sont déjà terminées. Sur ce scope représentant 5,2 millions d'euros de dépenses, KLB Group a réalisé 14 % d'économie en moyenne (de 4,5 % à 61 % en fonction de la famille).

Nous sommes bien sûr satisfaits de l'optimisation des coûts obtenue avec l'aide de KLB Group, mais je souhaite aussi insister sur les facteurs clefs de réussite de cette collaboration. Nos collaborateurs et les consultants ont fait preuve d'un grand esprit d'équipe. KLB Group s'est immédiatement intégré à l'équipe en place et s'est adapté à notre culture d'entreprise. Mais encore ; une émulation solidaire, une équipe immédiatement opérationnelle, l'utilisation rapide des e-outils, et l'intervention d'experts aux moments opportuns, sont autant d'ingrédients qui nous ont permis d'atteindre ensemble de si bons résultats !

Les avantages intrinsèques de ce support externe se retrouvent encore sur 3 autres points :

- le bénéfice indirect de la communauté d'acheteurs constituée par l'ensemble des acheteurs KLB Group en poste simultanément chez de nombreux clients,
- la capacité de benchmark issue des nombreuses missions réalisées par ce partenaire depuis 10 ans d'existence,
- le partage des risques grâce à une rémunération basée sur les économies constatées.

Devant le succès rencontré, nous avons décidé de lancer, toujours avec l'aide de KLB Group, une grande opération de data collecting sur 10 filiales et 19 familles afin d'identifier et de hiérarchiser de nouvelles opportunités. En tout début d'année, de nouvelles familles vont être confiées à l'équipe en place. La dynamique que nous avons lancée est importante car l'année à venir sera toujours plus exigeante dans le contexte que traverse DaimlerChrysler. Nous nous attendons à la réalisation de nouvelles économies.»

Corinne Lazar

*Responsable du service
achats G&A
DaimlerChryslerFrance*

Contacts presse :

*Hicham Abbad : 01 49 44 35 12 / habbad@klb-group.com
<http://www.klb-group.com>*