



Performance.  
Everyday.

Témoignage Client  
Mission chez Gemplus

**« Ce qui est appréciable avec KLB Group, c'est leur adaptabilité. »**

« Confier ses achats à un prestataire n'est pas chose facile, nous ne voulions prendre aucun risque, savoir exactement dans quoi nous nous engageons. Sous-traiter intégralement l'acte d'achats depuis l'émission du besoin jusqu'à la livraison et la facturation implique une confiance totale dans le prestataire. KLB Group a su nous rassurer en proposant tout d'abord des plans de réduction de coûts sur des familles de classe C. Nous avons ainsi pu libérer du temps pour nos acheteurs et approvisionneurs, ils ont pu se concentrer davantage sur les achats stratégiques de Gemplus.

Les premières familles d'achats externalisées étaient les grands classiques : Fournitures de bureaux, consommables informatiques... Une fois, ces familles optimisées, elles ont fait l'objet d'un référencement dans un catalogue. Lorsqu'un collaborateur de Gemplus veut passer une commande de fournitures, il sélectionne ce dont il a besoin parmi les références du catalogue et envoie sa demande en validation auprès de son responsable. Une fois la demande acceptée par Gemplus, KLB Group se charge de l'achat et de l'approvisionnement pour Gemplus. A la fin de chaque mois, Gemplus reçoit une facture unique dématérialisée pour l'ensemble des achats effectués.

Externaliser ses achats est une solution modulaire, on commence par un périmètre mesuré, puis si cela fonctionne, on étend le périmètre concerné. Depuis le début de notre collaboration avec KLB Group, le catalogue s'est étoffé, le nombre de familles d'achats confié à KLB Group agrandi et diversifié. KLB Group a optimisé une dizaine de familles allant de la prestation intellectuelle aux achats industriels.

Via de nouveaux leviers de réduction des coûts, KLB Group réalise des économies sur des familles déjà traitées. En mutualisant ses achats avec d'autres clients, KLB Group obtient des prix très attractifs, grâce, en partie, aux volumes négociés. KLB Group a mis à notre disposition une équipe d'acheteurs et d'approvisionneurs compétents et motivés.

Nous utilisons donc régulièrement l'outil K-Supply pour nos différentes demandes d'achats. Ponctuellement, si nous n'avons ni les ressources internes ni les compétences, nous confions certaines familles d'achats aux consultants KLB Group. Dernièrement, KLB Group a géré les Telecom.

Ce qui est appréciable avec KLB Group, c'est leur adaptabilité. Pour eux, chaque client est unique et a des exigences propres à son organisation et son activité. KLB Group n'a pas d'offres pré-établies et s'adapte continuellement aux besoins spécifiques de Gemplus. Il travaille pour nous mais aussi et surtout avec nous. Par exemple, nous utilisons ORACLE et pour certaines demandes d'achat nous souhaitons que nos collaborateurs passent par cet outil. KLB Group s'est immédiatement interfacé. Gemplus est très attentif à la sécurité, KLB Group a pris en compte cette donnée, ainsi pour les achats spécifiés, les commandes sont envoyées via un mail crypté pour assurer la confidentialité de l'information.

Après 3 ans d'externalisation, nous pouvons faire un bilan de notre collaboration avec KLB Group. Nous sommes pleinement satisfaits d'avoir fait ce choix et notre histoire avec KLB Group a encore de belles années devant elle. »

Didier FAIVRE

*Gemplus's Project leader*

*Contacts presse :*

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