

La fonction Achat Un levier clé pour affronter la crise

*Plus personne ne conteste aujourd'hui la **contribution stratégique de la fonction Achat dans l'amélioration de la rentabilité de l'Entreprise**. On comprend bien pourquoi quand on réalise que **les achats représentent entre la moitié et les trois quarts des coûts** d'une entreprise. Cette fonction se révèle donc être un véritable levier de rentabilité, notamment en période de turbulences économiques ou le développement des ventes est fortement pénalisé.*

KLB Group est créé en 1996 par Flavien Kulawik et Jean-Marc Le Breton. **Leader du conseil en Achat et Supply Chain**, KLB Group optimise les achats et Supply Chain pour contribuer à l'amélioration de la performance opérationnelle des entreprises : **une expertise qui prend encore plus de sens en cette période de crise**. Son offre se décline autour de deux métiers : **les Achats et la Supply Chain**. Pour chacun de ces métiers, KLB Group propose **trois spécialités**, indépendantes les unes des autres mais offrant des **synergies** permettant de couvrir un spectre important des besoins des entreprises :

- **Les plans de réduction des coûts avec un fort engagement sur les résultats**
- **Le Conseil en Management**
- **Le Staffing**

Des résultats concrets dans les achats stratégiques à travers l'exemple de CIAT

CIAT est spécialisée dans la conception et la fabrication de matériels de réfrigération, climatisation, chauffage, traitement d'air et échanges thermiques. L'entreprise emploie aujourd'hui 2200 personnes dans le monde et a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 360 millions d'euros dont 52 % à l'international. En 2007, CIAT lance son « **Plan compétitivité 2011** » et fait ainsi appel à KLB Group. Ce plan a 3 objectifs principaux : **réduire les coûts des achats de matières, renouveler le portefeuille produit et permettre le développement de CIAT à l'international**. KLB Group, outre ses compétences dans les Achats, a ainsi apporté à CIAT un regard extérieur d'expert, une culture des résultats et, des bonnes pratiques et l'opportunité pour l'entreprise de mieux pénétrer les « low cost countries ».

Des résultats concrets dans les achats de fonctionnement à travers l'exemple d'Orangina

Orangina groupe est le numéro 1 des boissons fruitées, plates ou carbonatées, en Europe. Cette entreprise génère un chiffre d'affaires annuel d'un peu plus d'un milliard d'euros. KLB group a remporté un appel d'offres selon la problématique suivante : mettre en place un **projet de réduction de coûts des achats de fonctionnement pour la France**, pour au moins 3 ans, en intégrant la réduction du coût mais également une **forte dimension qualité**. Le responsable des achats hors production du groupe Orangina dresse aujourd'hui un **bilan plus que positif** : d'un point de vue économique, l'objectif chiffré de réalisation d'économies a très rapidement été atteint tout en augmentant la qualité des prestations. Grâce à l'expertise de KLB Group sur la **conduite du changement**, le projet a très bien été accueilli en interne.

Ces résultats prouvent donc qu'il est **possible de faire de la réduction de coûts tout en augmentant la qualité des services achetés**.

www.klb-group.com

Contacts presse :

Katia Beaugnon : 01 49 44 35 12 / kbeaugnon@klb-group.com

Sophie Ambler : 01 47 70 55 20 / sambler@maxymapublic.com