

# Une meilleure compétitivité grâce à une démarche de réduction des coûts

**LE CLIENT** Maintenance Partners

**SECTEUR** De l'architecture

**CATÉGORIE DE COÛTS**

Energie, gestion des déchets, nettoyage, gaz industriels

**“En raison de la crise économique, nous avons été contraints à revoir tous les aspects de notre entreprise. Pour conserver notre compétitivité, l'une de nos premières actions a été de lancer un programme de réduction des coûts que nous avons confié à un partenaire externe pour l'analyse et le suivi de procédures d'achats bien définies”, déclare en préambule Dirk Coveliers, Directeur Général de Maintenance Partners.**

## LE CLIENT

“We maken deel uit van een internationale organisatie met vestigingen in Europa, Midden- Oosten en Afrika. Met 350 medewerkers wereldwijd voeren wij het onderhoud uit op alle roterende machines in de industrie. Het betreft daarbij onder meer pompen, tandwielkasten, elektromotoren, turbines, compressoren, generatoren en transformatoren. De voornaamste klanten situeren zich in de sectoren van energieopwekking, chemie en petrochemie, kunstmestproductie, papier, afvalverwerking, scheepvaart, enz.”

## LE PROJET

**Un soutien au service Achats:** “ Dans le cadre du programme global d'économies, nous avons collaboré avec Expense Reduction Analysts pour un certain nombre de catégories de coûts. Ainsi, avec eux, nous avons abordé les catégories de l'énergie (gaz et électricité), gestion des déchets, nettoyage, vêtements de travail et gaz industriels. Ce partenaire externe nous a aidés pour l'optimisation des contrats existants avec les fournisseurs et la rédaction des nouveaux contrats avec les nouveaux fournisseurs. Ce processus d'optimisation a été élaboré de manière très détaillée. Après l'implémentation des nouveaux contrats, un suivi de la facturation a également été mis en place. Ce soutien a été très important pour notre département d'achats. Pour vous donner une image complète: dans les contrats, des amendements ont même été renégociés avec effets rétroactifs. Ce fut par exemple le cas pour les gaz industriels.



“

En raison de la crise économique, nous avons été contraints à revoir tous les aspects de notre entreprise.

**DIRK COVELIERS, DIRECTEUR GÉNÉRAL MAINTENANCE PARTNERS**

Certains fournisseurs, avec lesquels nous travaillons depuis de nombreuses années ont, dans un premier temps, été surpris par notre démarche de réduction des coûts. Une fois assurés de notre objectif, ces fournisseurs ont coopéré pleinement avec nous. Aucun fournisseur existant n'a été écarté. ”

## LE RÉSULTAT

**Rendre les économies visibles:** “ Dès la mise en place des nouveaux contrats, les économies de coûts ont été immédiatement visibles grâce à un suivi mensuel des données de facturation par catégories de coûts. Ces données nous ont été communiquées par notre partenaire externe

ors de réunions trimestrielles de suivi, auxquelles assistent tous les interlocuteurs au sein de l'entreprise. Ce sont en fait les personnes responsables des achats et de l'utilisation de ces produits ou services qui ont le plus bénéficié des analyses par le partenaire externe. Un document d'une page, résumant le total des économies réalisées, a permis d'informer également la direction et le conseil d'administration."

**Mécanismes de surveillance:** " Pour chaque catégorie de coûts, nous désignons un responsable pour continuer le suivi des économies à réaliser. Notre comptabilité analytique nous permet naturellement de nous assurer que les économies sont ancrées durablement. Nous nous rendons compte que ce ne sera pas toujours évident : les premières économies sont assez faciles à réaliser, la véritable réussite est de s'assurer qu'elles soient durables. Ce programme de réduction des coûts n'a pas conduit à l'externalisation de services d'achats de biens ou services. Notre intention était principalement d'examiner en détail le processus d'achat des biens ou services. Il était hors de question de pousser cet exercice de management des coûts au détriment de l'organisation ou de la satisfaction de nos collaborateurs. "

**Des économies plus importantes que prévues:** " L'exercice de réduction des coûts n'est pas un événement unique, mais trouve son sens dans la continuité. Parce que nous avons pu faire appel à des spécialistes qui ont procédé à une analyse par catégorie et présenté des propositions parfois très créatives, nous avons pu aller bien plus loin qu'en utilisant des méthodes classiques. Nous avons ainsi réalisé des économies plus importantes que nous n'aurions pu le faire en

interne. Avec ce partenaire externe, nous avons travaillé sur la base de " pas d'économies identifiées, pas d'honoraires ", un système de rémunération sur les économies effectivement réalisées. De cette façon, nous avons créé une situation " win-win " à la fois pour nous-mêmes et pour le partenaire externe.

**Pas un but en soi:** " Un programme de réduction des coûts n'est pas un but en soi. Chez nous, il fait partie d'une stratégie bien plus large. De cette façon, nous ne sommes pas les seuls à profiter de cette démarche, nos clients sont aussi gagnants. "

**Economies réalisées:** Les économies réalisées atteignent 15 à 40% selon les catégories de coûts. De surcroît, dans certains cas, des économies supplémentaires ont été obtenues grâce à des notes de crédit émises par les fournisseurs avec effet rétroactif.

