METALLURGIE

Union des Industries et Métiers de la Métallurgie rhodanienne

COMMUNIQUE DE PRESSE
Lyon, le 8 juillet 2014

Renforcer les relations inter-entreprises permettra l'essor de notre industrie

Dans une ère de compétition mondiale, Métallurgie rhodanienne encourage depuis 2012 ses entreprises à resserrer leurs liens et à travailler en collaboration, afin d'accroitre leur performance. Car la collaboration détermine, il est vrai, plus d'agilité et des économies de coûts, mais avant tout, elle crée les conditions pour l'émergence de projets d'innovation et permet ainsi d'accroitre la valeur des produits et de monter en gamme.

Travailler ensemble est une nécessité

« Nous appartenons tous à une communauté nationale et les décisions d'achat ont un impact sur le chômage et sur l'équilibre budgétaire, ainsi que sur les ressources de nos écoles et sur l'héritage laissé aux générations futures. Ni les chinois, ni les indiens ne financeront nos retraites ! Clients et fournisseurs français, nous avons la même culture et sortons des mêmes écoles. Il y a donc beaucoup de compréhension mutuelle entre nous. Utilisons-là pour en faire une force pour notre industrie! » C'est par ces mots que **Maurice STANICH**[1]**, Membre du Comité de Direction de Métallurgie rhodanienne,** a accueilli une assemblée avide de retours d'expérience sur les relations inter-entreprises. Près de 100 industriels de Rhône-Alpes ont participé à cette **2ème Journée de Dialogue Client-Fournisseur qui s'est déroulée jeudi 19 juin dernier à Lyon, à la Cité des Entreprises.**

La collaboration pour améliorer la performance de l'entreprise …

Avec le dialogue pour fil conducteur, cette journée de conférences, d'ateliers pratiques et rencontres d'affaires, a pour but de *« poursuivre le travail de connaissance réciproque initié en 2012 et de mettre en valeur des processus de collaboration »* précise **Thierry BARRANDON, Directeur Général Adjoint de Métallurgie rhodanienne**. Des témoignages de dirigeants d'entreprises ou de Responsables achats ont permis de montrer des exemples de développement partagé, ainsi que les conditions des relations clients-fournisseurs réussies :

- **Co-conception de produit** : **Céline HUGOT**[2]**, Gérante de VIOLLET INDUSTRIES - 150 salariés (74)**, groupe familial spécialisé dans la fabrication de moyens de transport et de stockage métalliques, a co-développé en ingénierie déléguée, à la demande d'un de ses clients, des racks de rangements permettant d'important gains de place. Moyennant temps et moyens, la co-conception lui a permis à la fois de monter en gamme et de conserver son marché.
- **Maîtrise du processus d'innovation** : **Gabriel COQUARD, Gérant de MCR - Mécanique Conception Réalisation - 21 salariés (69)**, spécialiste en reconstruction de machine outils, conception réalisation de lignes d'assemblages, a créé 2 bureaux d'études. Cette structure technique dédiée au client, permet de réaliser avec lui les phases de simulation et d'essais, autrefois… chez le client, ce qui garantit à la fois qualité de service et produit à forte valeur ajoutée.
- **Audit et remise à plat des process** : l'étroit travail de collaboration entre **Gérard GREVOD, Gérant de ACMR - Atelier de Constructions Mécaniques de Rillieux - 23 salariés (69)**, spécialiste en mécanique générale de précision et sous-ensembles et d'**Olivier PORTAL, Responsable accompagnement fournisseurs BOBST Lyon - 580 salariés (69)**, 1er fournisseur mondial d'équipements et de services pour les fabricants d'emballages spécialistes des boîtes pliantes, du carton ondulé et des matériaux souples, a permis : l'investissement dans un ERP, la réactualisation des normes, l'amélioration des délais fournisseurs et… un taux de non-conformité divisé par 10.

…et pour développer de nouvelles façons de travailler :

- **Une très grande réactivité grâce à des fournisseurs régionaux** : **Alexandre PERRIN, Responsable Approvisionnements et Achats chez STAUBLI LYON – 220 salariés (69)** – Conception et fabrication de machines Jacquard pour les industries textiles, a montré que son réseau de 140 fournisseurs lui permet de fabriquer en Rhône-Alpes 90% de ses produits. Cette organisation contribue

à absorber des variations de la demande très importantes : le volume peut doubler en l'espace de 6 semaines.

- **De meilleurs compromis en faveur de l'innovation** : Il y a 20 ans, le prix d'un transformateur se décomposait en 80% de matériel et 20% de fonctionnement. Aujourd'hui, c'est l'inverse ! **Marie Sylvie HEDEGAARD, Directeur des Achats chez JST TRANSFORMATEURS - 400 salariés (69)** - Conception, fabrication et installation de transformateurs de forte puissance et de transformateurs embarqués dans les trains, a démontré que l'approche collaborative avec ses fournisseurs a permis de trouver de meilleurs compromis sur l'utilisation des matériaux, afin de limiter le coût de fonctionnement des transformateurs.
- **L'union devient la force** : **Luc CARNAZZI, Directeur des Achats chez ENSTO NOVEXIA -160 salariés (69)** – Equipements pour contrôle et automatisation de réseaux basse et moyenne tension destinés à la distribution d'énergie électrique, développe ces dernières années avec ses fournisseurs des échanges plus intenses, plus récurrents et plus coopératifs. Il défend entre autres les vertus des relations durables basées sur une communication saine et réelle des deux acteurs. Mon entreprise et ses fournisseurs sommes finalement « fournisseurs du marché client ».
- **Se voir, échanger et communiquer** : Avec des cycles de produits de plus en plus courts, **Jean-Pierre FAYOS, Responsable Achats chez EMERSON INDUSTRIAL AUTOMATION - 300 salariés (69)** - Conception et fabrication de moteurs électriques asynchrones, de servomoteurs et de motoréducteurs, doit renouveler et réadapter sans cesse son offre client pour contrer les bas coûts. Il associe ses fournisseurs aux études et à la création de produits ce qui permet d'être plus réactif car « on se comprend ! »

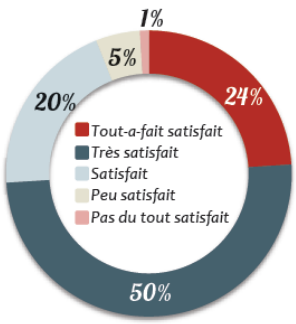
La confiance et la collaboration interne sont les 2 conditions indispensables d'une relation collaborative client - fournisseur réussie (sources programme PEAK en pièce jointe).

La performance de la relation est analysée à travers le niveau de confiance et le niveau de collaboration. Selon le PEAK Collaborative Index 2014, plus la maîtrise des compétences managériales associées à la confiance augmente, plus la collaboration augmente.

Les 9 commandements d'une relation performante

1. Rechercher la performance dans le cadre d'une relation équilibrée (**Equilibre relation**).
2. Dire ce que l'on pense et penser ce que l'on dit (**Honnêteté intellectuelle**).
3. Inscrire ses propres décisions dans le cadre d'une stratégie de collaboration claire (**Consistance**).
4. Chercher à faire progresser son partenaire (**Progrès partagé**).
5. En cas de difficulté, soutenir son partenaire et ne pas dégager sa responsabilité (**Solidarité**).
6. Aider son partenaire à développer les compétences mobilisées dans les progrès communs (**Développement des compétences**).
7. Être pleinement transparent dans les échanges (**Transparence**).
8. Partager des objectifs communs.
9. Développer des collaborations en interne.

74% des entreprises sont satisfaites ou très satisfaites de leur relation avec leur partenaire



Le temps altère-t-il la confiance ?

Le temps qui passe semble avoir un effet négatif sur la confiance. En effet, celle-ci se dégrade légèrement au fur et à mesure que l'ancienneté de la relation augmente.

Courtoisie, disponibilité, intégrité et fiabilité

Indicateur de mesure de la collaboration et de la confiance entre clients et fournisseurs, le **PEAK Collaborative Index 2014** est le résultat d'une étude THESAME conçue avec le Cabinet SOCRATES, dans le cadre du Programme PEAK.

De base 100 en 2012 le **PEAK Collaborative Index 2014** est en légère évolution et atteint aujourd'hui la valeur de 109 points. Il vise à :

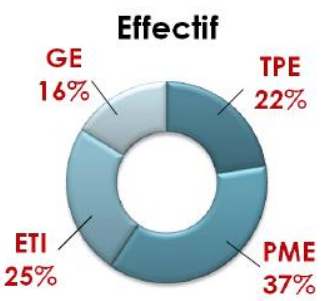
- Réaliser un état des lieux des collaborations verticales inter-entreprises
- Identifier les leviers et impacts perçus d'une relation collaborative
- Poser les bases d'un plan d'actions visant à développer des relations collaboratives entre clients et fournisseurs
- Contribuer au développement d'une culture du collaboratif au niveau national

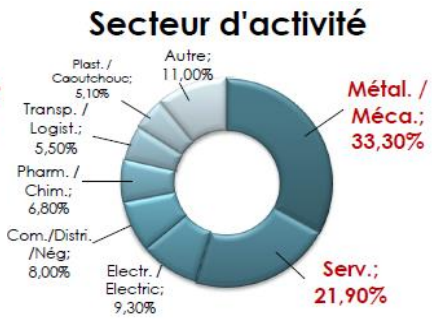
En 3 années consécutives, **la courtoisie, la disponibilité, l'intégrité et la fiabilité** sont les items les mieux notés et donc les plus performants.

PEAK Collaborative Index 2014 - Méthodologie :

Le PEAK Collaborative Index 2014 repose sur une enquête auprès d'un panel de 323 entreprises :

- 16% de Grandes Entreprises, 25% d'ETI, 37% de PME et 22% de TPE
- 60% de Fourniseurs, 40% de clients
- Les secteurs d'activité les plus représentés : Métallurgie/Mécanique (33%) et Services (22%)





Le secteur de la métallurgie dans le Rhône en 2013 :

- 68 000 salariés soit 50% des salariés de l'industrie du département
- 2660 établissements dont 1000 de plus de 10 salariés
- 55 milliards € de chiffre d'affaires dont 42% à l'exportation

La Métallurgie rhodanienne en 2013 : http://www.metallurgie.org

- 800 entreprises adhérentes dans le Rhône représentant 50 000 salariés
- 60 collaborateurs qui apportent aux entreprises :
  - une expertise juridique et RH adaptée au contexte industriel
  - des informations sur les évolutions de la règlementation
  - un accompagnement sur les sujets : innovation, organisation industrielle, achat, commercial, qualité-santé-sécurité-environnement, promotion à l'international
  - la possibilité d'intégrer différents réseaux d'entrepreneurs et de cadres dirigeants

(1) Maurice STANICH, PDG de MONTABERT SA - 330 salariés (69) spécialiste de la fabrication de matériels de démolition pour les travaux publics, les mines et les carrières - 330 salariés

(2) Céline HUGOT, Présidente de FIM Rhône-Alpes

Contact Métallurgie rhodanienne :
Nicoleta LECA
Chargée de Développement Industriel
Métallurgie rhodanienne
60 avenue Jean Mermoz
69008 LYON Cedex
Tél. 04 78 77 06 30
N.Leca@metallurgie.org

Contact PRESSE :
Rodolphe SAVEREUX
SAVEREUX RP
VOS TALENTS DANS LES MÉDIAS
28 avenue Général Leclerc
69 140 RILLIEUX LA PAPE
Mob. 06 73 99 96 74
Tél. 04 78 55 98 70
rodolphe.savereux@savereux-rp.com