



mereii
CONSEIL & TRANSITION ACHATS

LES ACHATS, UN PROCESSUS STRATÉGIQUE.

La valeur d'une structure est fortement corrélée à la résilience des chaînes d'approvisionnement qu'elle a développées.

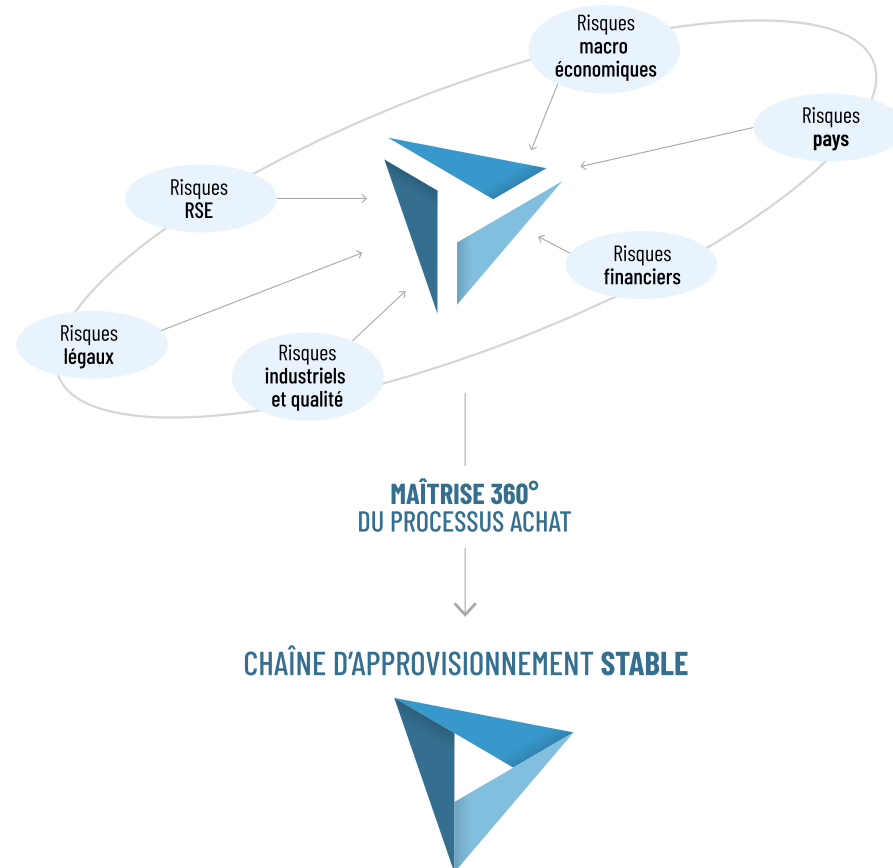
Le contexte international agité et de plus en plus imprévisible met en lumière les vulnérabilités de ces mêmes chaînes d'approvisionnement.

Dans un contexte de concurrence et d'approvisionnements mondialisés, la maîtrise des coûts et des risques est fondamentale.

Les achats sont au cœur de ces problématiques et contribuent ainsi de manière forte à la pérennité des structures.

Mereii met au service de ces mêmes structures son expertise afin de renforcer le processus achat interne.

CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT DÉSTABILISÉE



... la maîtrise des
coûts et des risques
est fondamentale.

NOTRE APPROCHE.

1_AGILE.

- **Conseiller** et **accompagner** à temps partagé.
- **Ecouter** vos besoins et **fournir** des réponses spécifiques.
- **Optimiser** la performance de votre processus achats selon le niveau de maturité de ce dernier.
- **Créer** des synergies achats entre structures non concurrentielles dans le respect de la confidentialité des parties.
- **Renforcer** la résilience de votre processus.

Les mutations du contexte économique poussent les structures vers plus de réactivité, d'adaptabilité, de créativité et d'anticipation pour rester compétitives. Le conseil est une option souple permettant d'apporter un regard extérieur, de formuler sans préjugés un diagnostic et de mettre en œuvre des solutions en toute neutralité dans le but d'apporter plus de performance.

2_COÛTS.

Améliorer la performance économique de la structure en :

- recherchant le meilleur coût total de possession ;
- en chassant les gaspillages ;
- en répondant au juste besoin (pas de surqualité, pas de surconsommation).

Les structures les moins dépendantes des matières premières seront les plus compétitives demain car l'offre diminue et les prix augmentent. La baisse des prix de vente doit l'être par la baisse des coûts, non des marges. La lutte contre le gaspillage a un effet immédiat sur la marge de la structure.

3_ÉTHIQUE.

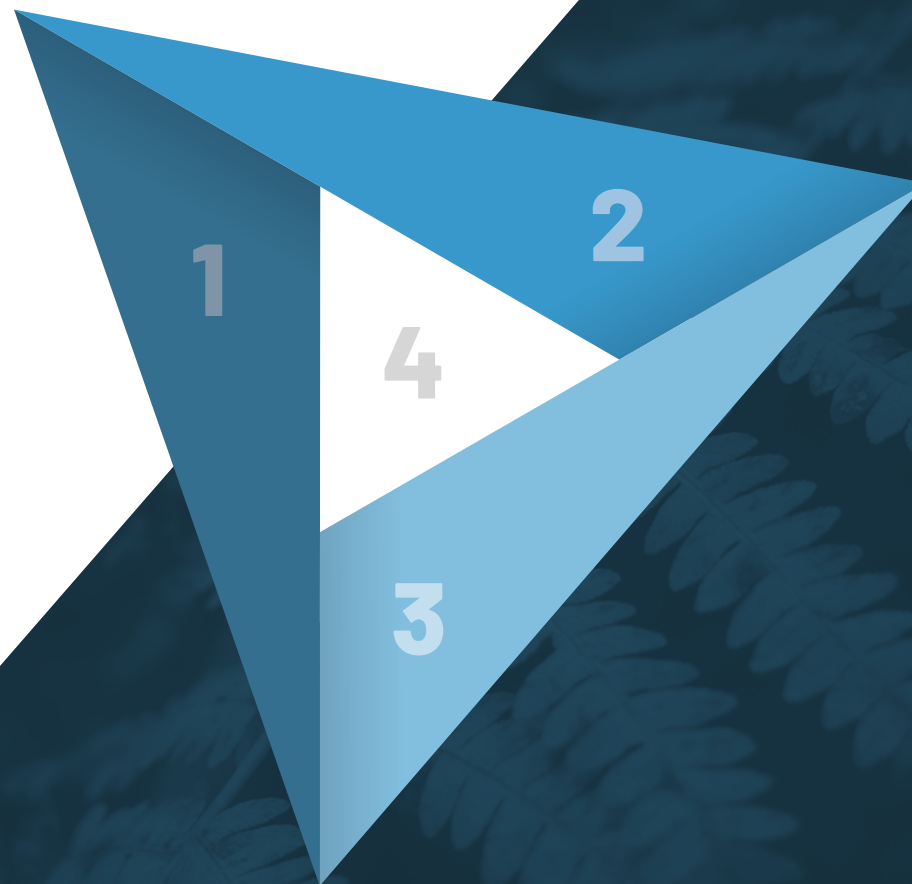
Accélérer l'impact de votre politique RSE sur le périmètre achats.

Le processus achats doit être au cœur des enjeux sociaux, éthiques et environnementaux : il est un puissant levier d'action pour avoir un impact positif et contribuer de manière significative au développement durable. Il devient impératif d'intégrer les enjeux RSE dans la gestion de la relation fournisseurs sous peine de se voir réduire l'accès aux financements et risquer d'exposer sa réputation en cas de scandale.

4_RISQUES.

Développer des conditions favorables à l'obtention des biens et services en minimisant l'exposition au risque.

Un prix doit être apprécié en fonction du risque industriel, financier, contractuel et RSE auquel il expose la structure. Un produit ou un service doit pouvoir s'obtenir dans la durée et sans impact négatif pour la société.




NOS SERVICES.

APPELS D'OFFRES.

Mereii prend en charge vos appels d'offre.

Sur la base de votre prescription, tout en intégrant votre analyse du marché, nous mettons en œuvre des méthodes éprouvées en environnement industriel afin de répondre efficacement et obtenir le meilleur rapport coût / qualité / délai / exposition au risque pour votre projet.

Vous êtes focalisés sur le choix final de la solution et non plus sur la collecte des données et leur analyse.




Le processus d'achats ne se limite pas à la réduction des coûts : il requiert une analyse approfondie des besoins, des possibilités offertes par le marché et des risques associés.

SOLUTIONS D'APPUI.

Mereii offre aux structures la possibilité de renforcer leur fonction achats par la mise en place de moyens ponctuels ou sur le long terme.

Quel que soit le sujet (achats directs ou indirects) nous vous proposons de travailler en étroite collaboration avec vos équipes afin d'assurer un support sur le périmètre achat désiré (sourcing, homologation, négociation des conditions, contractualisation, analyse du risque, etc...).

Nous proposons notre méthodologie à des structures qui n'en bénéficient pas à ce jour ou tout simplement un appui ponctuel, un regard extérieur à celles chez qui la fonction est mature.



*Mereii dispose d'une expérience significative dans les domaines suivants : **achats indirects** (énergie, transports, intérim, prestations intellectuelles) et **achats directs** (métaux non ferreux, métaux ferreux, métaux précieux, chimie de commodité, chimie fine).*

CONSEIL STRATÉGIQUE ACHAT.

La maturité de la fonction achats conditionne son efficacité et les résultats qui en découlent.

Les difficultés rencontrées par les structures peuvent être nombreuses : manque d'expérience avec les méthodes, données fragmentées, complexité des chaînes d'approvisionnement, déficit organisationnel, etc...

Mereii met ses compétences à disposition afin d'auditer votre processus, faire un état des lieux, proposer un plan d'action et accompagner la structure dans sa mise en œuvre.

L'objectif étant de faire de la fonction achats un véritable levier de création de valeur.



MATURITÉ DU PROCESSUS

Créer de la valeur

Politique et stratégie achats en place.
Analyse du risque.

Equipe pluridisciplinaire : achats, approvisionnements, qualité.
Fonction adossée à la direction industrielle.
Partenariats fournisseurs orientés innovation.
Intégration du processus en amont des projets.
Amélioration continue du processus et de ses performances.

Piloter et anticiper

Données et magasins centralisés.
Rationalisation panels fournisseurs et produits.
Distinction achats/approvisionnements.

Mise en place d'outils qualité : indicateurs, évaluations, gestion des non conformités, plans d'actions.

Approvisionner

Passer les commandes et s'assurer de leurs livraisons.
Négociation directe (transfert de marge).
Fonction adossée aux finances.

NOS ENGAGEMENTS.

AGIR AVEC PROBITÉ, IMPARTIALITÉ, ET ÉTHIQUE.

- **Se protéger et protéger le client** contre les pratiques interdites comme la fraude, la corruption, la collusion et toute pratique contraire à l'éthique.
- Permettre une mise en concurrence **efficace** et soumettre les fournisseurs à une **même égalité des chances**.
- **Agir dans le respect des lois** en vigueur et dans le cadre d'une démarche RSE.

INSTAURER UNE RELATION QUI S'INSCRIT DANS LA DURÉE.

- **Nous privilégions l'humain** : proximité relationnelle, respect mutuel et confiance partagée sont les bases pour établir une relation de qualité.
- Nous avons à cœur de nous assurer de **la bonne transmission des connaissances** auprès des équipes client.

LE RÉSULTAT DE NOTRE COLLABORATION VOUS APPARTIENT.

- **Nous négocions les conditions d'obtention des produits et service pour vous :** nous ne prenons pas de marge.
- Nous sommes rémunérés **sur la base du service rendu**, pas sur la base des économies réalisées : elles sont au bénéfice du client.

Demander une rémunération sur la base des économies réalisées ou prendre une marge sur le produit acquis ou la prestation achetée conduit à chercher le prix avant tout le reste, ce n'est pas notre philosophie.

VOUS ÊTES LE PRESCRIPTEUR !

- Notre valeur ajoutée l'est **sur la base du cahier des charges** que vous nous fournissez ou que nous aurons rédigé ensemble.
- **Nous respectons l'historique** et la relation avec le(s) fournisseur(s) en place si cela est demandé.
- **Nous intégrerons les conditions du marché** telles que vous les percevez pour en tirer le meilleur.

L'ESPRIT MEREII.

Mereii est née de l'idée que le processus d'achat ne devrait pas être uniquement cantonné à la question du prix mais être perçu comme un véritable levier de création de valeur.

Ainsi, nous nous sommes fixés comme mission d'**apporter des solutions performantes, éprouvées** assurant une exposition au risque minimum, qu'il soit financier, économique, industriel, réglementaire à tout type de structure.

Les valeurs qui nous guident sont **l'éthique, la transparence, l'équité et l'intégrité.**

Notre ambition est de pénétrer tout type de structure afin de **proposer une vision enthousiasmante du processus achats** et non le limiter à un mal nécessaire.

Les méthodes achats conditionnent la résilience des structures mais également le monde de demain !

Nous sommes **curieux, ouverts d'esprit et recherchons l'excellence** en étant exigeant envers nous mêmes et envers les fournisseurs afin de vous apporter des prestations toujours meilleures.

**NOUS NOUS BATTONS
POUR CHANGER
LA VISION QUE
LES ENTREPRENEURS
ONT DES ACHATS.**

SANS RELÂCHE.



06 42 05 50 87
contact@mereii.fr

mereii.fr