

# Achats mutualisés

Méthodologie générale

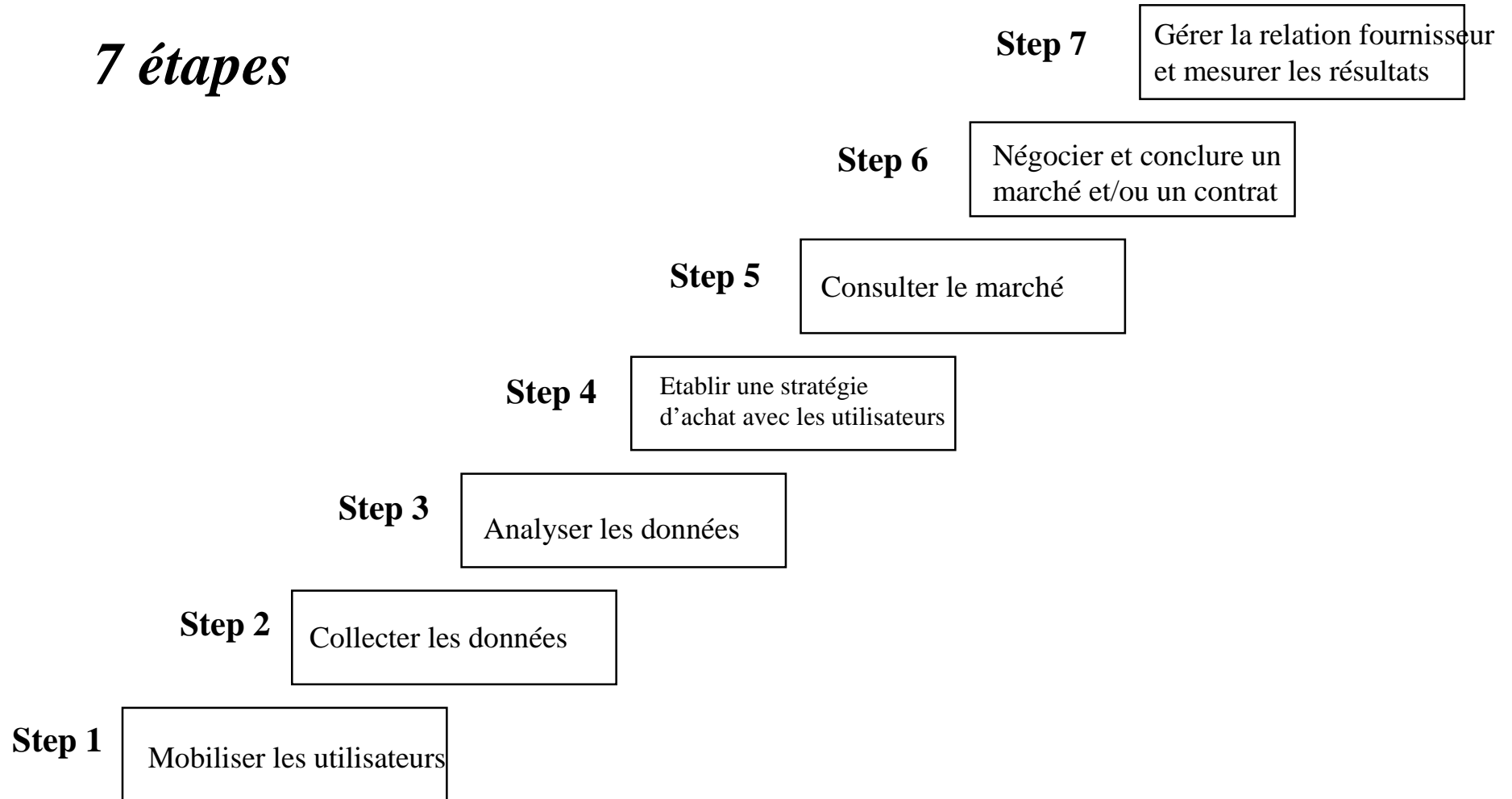
Exemple :

Maintenance de groupes frigorifiques  
( Négociation d'un contrat unique pour 4 usines)

# Méthodologie

---

## *7 étapes*



# Achat de prestations

---

- Groupe de travail
- Périmètre - Etat des lieux
- Objectifs
- Planning général
- Appel d'offres
- Marché fournisseur
- Evaluation des offres
- Comparaison offres commerciales
- Matrice critères achat
- Points techniques à débattre
- Elaboration d'une stratégie commune

# Projet de globalisation

---

- **Projet multi-sites**

- 1 correspondant par site (référent métier)
- Fournisseurs communs
- Problématique identique (fiabilisation des équipements)
- Mutualisation des besoins

- **Intérêt d'un appel d'offres régional**

- Concurrence formelle
- Démarche régionale (levier de négociation)
- Recherche d'économie d'échelle (concentration des moyens)
- Harmonisation des prestations et des tarifs

- **Engagement contractuel de 3 ans**

- Engagement de résultat (optimisation des opérations, plans de progrès)
- Amélioration des processus (astreintes, pièces de rechange)

# Appel d'offres – RFI 2006

---

## Bilan et répartition des dépenses 2006

	Préventif	Hors contrat	Total
A	45 000	143 072	188 072
B		28 672	28 672
C	33 524	88 013	121 537
D	39 884	11 739	51 623
E	28 571	30 015	58 586
F	6 226	35 246	41 472
<b>Total</b>	<b>153 205</b>	<b>336 757</b>	<b>489 963</b>

Les plans de maintenance préventive reposent exclusivement sur les gammes standards constructeurs

# Appel d'offres - Objectifs

---

- Mise en place d'un contrat cadre régional sur 3 ans
- Réduction du nombre de prestataires
- Gains sur les tarifs de prestations (>15 %)
  - Mutualisation des besoins sites
  - Harmonisation des bordereaux de prix hors contrat (astreinte)
- Augmentation du taux de maintenance préventive
- Réduction du coût global (ttes interventions)
- Harmonisation des conditions logistiques et financières (taux horaires, délais intervention, appro pièces, garanties)

# Points techniques à clarifier avec le GT

---

- Contrat global – vos attentes
- Résiliation contrats en place / Facturation
- Caractéristiques des équipements – validation du périmètre
- Forfaits d'intervention (maintenance corrective)
- Fréquences de visites
- Compétences sites (frigoristes) – limites de prestations externes
- Retour expériences sur les prestataires en place
- Expérience des plans de progrès
- Fiabilisation des équipements – Rôle du prestataire
- Visite annuelle – Révision mécanique / interface constructeur
- Contrôles réglementaires
- Evolution des réglementations (contrôles des fuites)
- Maintenance prédictive (analyse d'huile, contrôles vibratoires)
- ...

# Appel d'offres 2007 – Stratégie commune

---

## **Intérêt d'un prestataire unique**

- Un seul contrat
- Conditions tarifaires identiques sur tous les sites
- Ressources techniques dédiées plus facile à négocier
- Prestataire disponible pour proposer et gérer un plan de progrès (non remis en question chaque année)
- Partenaire de fiabilisation (équipements, organisation)



# Planning projet

---

RFI - Préconsultations fournisseurs - Dossier AO	juin
Lancement appel d'offres	2 juillet
Visites sites - contribution prescripteurs	Juillet/août
Réception et validation des offres fournisseurs	semaine 37
Dépouillement et comparatifs des offres	septembre
Premières négociations fournisseurs	semaines 38/39
Retour informations sites	octobre
Choix des options - Offres finalisées	novembre
Sélection du/des fournisseur(s) - Négo finale - Offre définitive	fin novembre
Finalisation du contrat juridique	décembre
Implémentation sur les sites	1er janv 2008

# Appel d'offres Froid - Marché fournisseurs

---

## *Fournisseurs potentiels*

<b>Société</b>	<b>Responsable Commercial</b>	<b>Responsable Technique</b>
<b>YORK France (JCI)</b>	Laurent FELLI	Pierre JACOB
<b>AXIMA Réfrigération</b>	Jean-Marie LE PONCIN	Yves VETEAU
<b>TRANE</b>	Jacques BALAY	Manuel RODRIGUEZ
<b>GEA MATAL</b>	Jean-Michel VALLOT	Xavier CALADOR
<b>CEGELEC</b>	Lionel BOUDRIT	Laurent JOURNEAULT

## *Critères sélection fournisseurs :*

- Capacité à intervenir sur des matériels multi-marques
- Proposition de démarche de progrès
- Tarifs des prestations
- Expérience des contrats multi-sites

# Evaluation des offres fournisseurs

---

1ere réception d'offres – Sept 07

		A	B	C	D	E
<b>Offre commerciale / 75</b>	<b>15%</b>	53	46	58	0	0
<b>Offre technique / 125</b>	<b>25%</b>	108	107,5	94	0	0
<b>Conditions financières - Prix / 175</b>	<b>35%</b>	109,5	142	122	0	0
<b>Actions d'amélioration / 125</b>	<b>25%</b>	80	70	85	0	0
<b>Total / 500</b>		<b>350,5</b>	<b>365,5</b>	<b>359</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\* Fournisseurs ayant décliné l'appel d'offre

# Appel d'offres 2007 – Comparaison offres de prix

Maintenance forfaitaire		Budget 2006	A	B	C	Gains potentiels A	Gains potentiels B	Gains potentiels C
<b>14/11/2007</b>								
<b>Visites préventives mensuelles</b>								
A	Groupes	45 000 €	31 260 €	26 895 €	34 950 €	-30,53%	-40,23%	-22,33%
B	Groupes	39 884 €	21 300 €	11 610 €	25 815 €	-31,30%	-38,56%	-9,32%
C	Ch froides		6 100 €	12 894 €	10 350 €			
D	Groupes	19 509 €	17 000 €	16 169 €	20 570 €	-12,86%	-17,12%	5,44%
E	Ch froides	14 015 €	5 660 €	10 390 €	4 740 €	-59,61%	-25,87%	-66,18%
F	Groupes	28 571 €	27 000 €	22 063 €	35 507 €	-5,50%	-22,78%	24,28%
G	Groupes	6 226 €	6 400 €	4 673 €	5 120 €	2,79%	-24,94%	-17,76%
<b>Budget préventif</b>	<b>Total</b>	<b>153 205 €</b>	<b>114 720 €</b>	<b>104 694 €</b>	<b>137 052 €</b>	<b>-25,12%</b>	<b>-31,66%</b>	<b>-10,54%</b>
<b>Astreinte</b>		Forfait	A	B	C			
A		10 536 €	3 000 €	2 200 €	2 400 €			
B		-	3 200 €		2 400 €			
C		2 560 €	3 200 €		2 400 €			
D		1 200 €			2 400 €			
E		0 €	2 500 €		2 400 €			
F		0 €	1 800 €		1 400 €			
			13 700 €		11 000 €			
<b>Consommables</b>			inclus	inclus	inclus			
<b>Gestion contrat</b>			inclus	inclus	inclus			
<b>Maintenance corrective</b>		Forfait	A	B	C	Gain final	Gain final	Gain final
A			1 563 €	4 933 €	devis			
B			1 572 €	6 189 €	devis			
C			1 394 €	5 562 €	devis			
D			1 384 €	3 795 €	devis			
E			322 €	1 518 €	devis			
F								
			6 235 €	21 997 €	0 €			
<b>Budget final</b>			120 955 €	126 691 €		-21,05%	-17,31%	-10,54%

# Appel d'offres 2007 – Comparaison offres de prix

<b>Maintenance hors forfait</b>		Budget 2006	<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>	
<b>Taux horaire</b>			Taux	Forf. Déplac.	Taux	Forf. Déplac.	Taux	Forf. Déplac.
A		61,00 €	58 €	64 €	50 €	49 €	59 €	incl.
B		76,50 €	58 €	64 €	50 €	49 €	61 €	incl.
C		58,36 €	58 €	64 €	50 €	49 €	59 €	incl.
D	dépl. Incl.	82,20 €	58 €	64 €	50 €	49 €	85 €	incl.
E	dépl. Incl.	87,20 €	58 €	190/96 €	50 €	49 €	85 €	incl.
Majoration Samedi			50%		50%		50%	
Majoration Nuit et DF		106,00 €	100%		100%		100%	
<b>Remises pièces 2008</b>		Remise actuelle	<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>	
Grasso			15%				5%	
<b>York</b>		?	15%				10%	
Trane		?	15%				15%	
Bitzer		?	15%				20%	
Copeland		?	15%				10%	
Howden		?	15%				15%	
Quiri		?	15%		5%		?	
Kuba		?	15%				25%	
Danfoss		?	15%				25%	
<b>Carrier</b>		?	devis				25%	
<b>Fluides frigorigènes</b>		Tarif €/Kg	<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>	
<b>R22</b>			6,14 €		4,79 €		4,77 €	
<b>R404 A</b>			13,90 €		11,24 €		13,40 €	
<b>R134 C</b>			16,56 €		11,24 €		8,75 €	
<b>R407 C</b>			15,42 €				13,75 €	
<b>R507</b>			14,20 €		10,32 €		13,65 €	
<b>R408 A</b>			17,30 €		12,30 €		15,10 €	
<b>R409 A</b>			21,02 €		15,39 €		15,10 €	
<b>R410</b>			17,50 €				17,15 €	

# Appel d'offres 2007 – Matrice achat

Aide à la décision	A		B		C	
Critères	Force	Faiblesse	Force	Faiblesse	Force	Faiblesse
<b>Gains vs 2006</b>	<b>-25%</b>	Site D	<b>-31%</b>		<b>-10%</b>	Sites A et B
Gains garantis (maintenance prév.)	<b>-2,5%</b> en 2008 / <b>-5%</b> en 2009		Réduction coût sur 3 ans non calculée		<b>Prix fermes</b>	
Accès astreinte	13 700 €		Forfait global 2200 €		11 000 €	
<b>Plan de progrès (maintenance globale)</b>	OK sur le principe	non présenté	amélioration disponibilité		amélioration disponibilité / ratio préventif	
Forfaits maintenance corrective	Prise en charge 2 premières heures (à revoir)		<b>Oui</b>		Non	
Bonus/malus		non présenté	Base taux de dépannage / taux de fuite		A déterminer	
Pénalités		Non	Plafond 3%		Plafond 5%	
Révision prix préventif	Engagement à la baisse			Révision annuelle	Prix fermes sur 3 ans	
Détail des heures		Non	Oui (préventif)			Non
Taux horaires (hors contrat)		67 €	57 €		59 €	85 €
Révision taux horaire	Révision anticipée sur 3 ans		Révision annuelle		Révision annuelle	
Plannings		Non	Oui			Non
Remises pièces de rechange	Barème proposé sur tarif distributeur (sauf Carrier)			Remise sup	Barème complet sur tarif public	
Economies supplémentaires garanties par le plan de progrès		Non garanti	A déterminer		Non garanti	5% / an
Taux de fuite (+/- 5% charge fluide frigo)	Principe +/- 5% non confirmé		OK		OK	
<b>Resp. contrat +ressources dédiées</b>	Oui		Oui		OK pour resp. contrat	ressources à construire
Revue de contrat	OK		OK		OK	
Reporting / GMAO	OK + GMAO interne JCI		OK		OK	
Gestion pièces de rechange	Gestion centralisée - possibilité stock Lyon		Gestion centralisée - possibilité stock Lyon		Gestion centralisée	
Garanties interventions / pièces	12 mois (pièces York uniquement)		12 mois ttes pièces et interventions		12 mois / 1500 heures	
Conditions de paiement	60 jours fdm le 10		60 jours fdm le 10		60 jours fdm le 10	
Acompte					Souhaité (25%)	
<b>Expérience Arkema</b>	Tous sites		A et B		site C (chambres froides) inconnu sur les sites	
Démarche nationale	non précisé dans le secteur Froid		Synergie groupe XXX		Appartient au groupe YY	
Contrat type	joint à la propal					

# Appel d'offres 2007 – Harmonisation

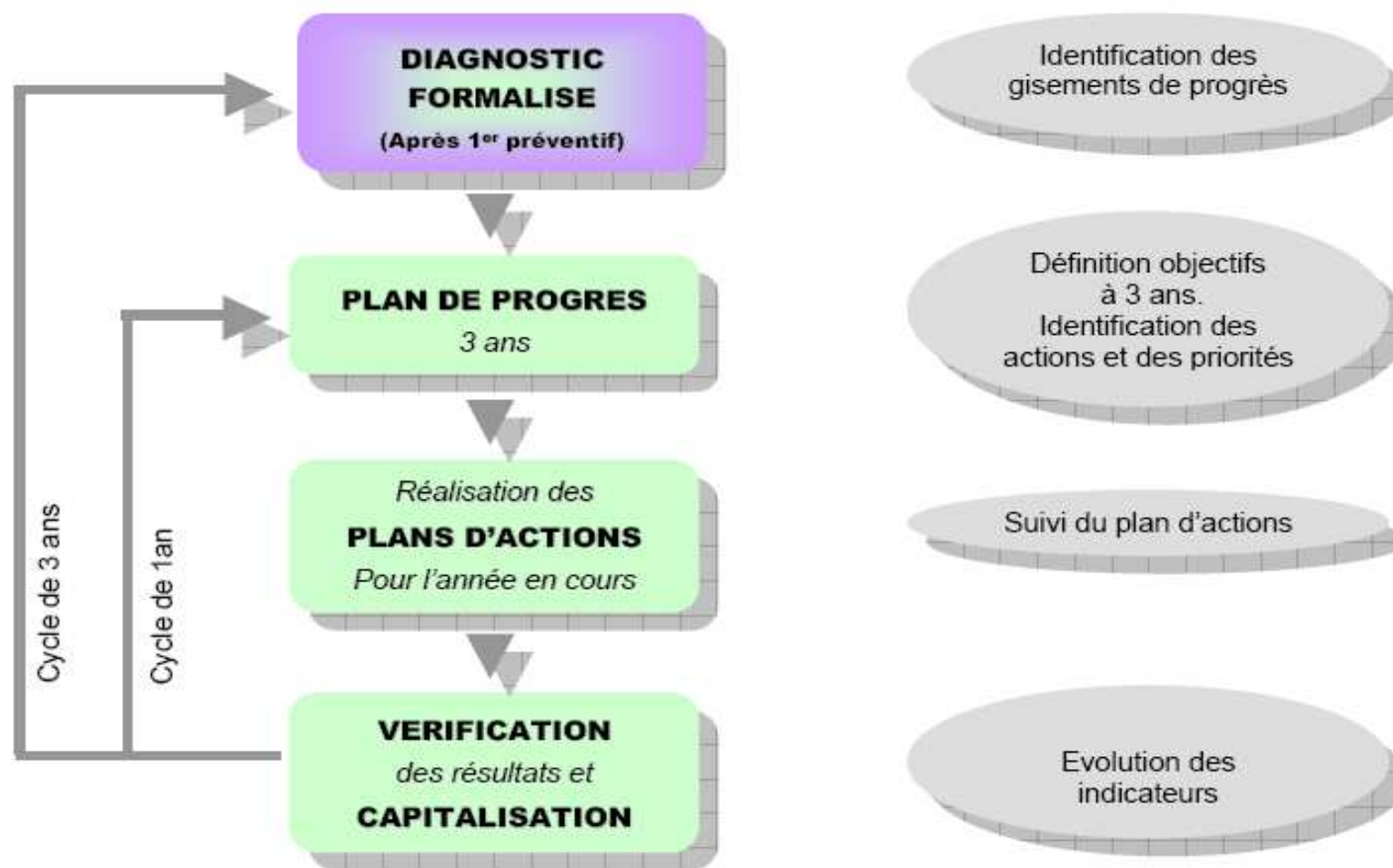
---

<b>Périodicité des visites de maintenance préventive - Groupes</b>					
Fournisseurs / sites	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>A</b>	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle	Mensuelle
<b>B</b>	Bimestrielle	Bimestrielle	Trimestrielle	Bimestrielle	Trimestrielle
<b>C</b>	Mensuelle/Trimestrielle	Trimestrielle	Trimestrielle	Mensuelle**	Trimestrielle
	* selon criticité				
	** sauf centrifuges 4/an				
<b>Périodicité des visites de maintenance préventive - Chambres froides</b>					
Fournisseurs / sites	<b>A</b>	<b>C</b>			
<b>A</b>	Trimestrielle	Trimestrielle			
<b>B</b>	Trimestrielle	Trimestrielle			
<b>C</b>	Semestrielle	Mensuelle (50%)			

Doit-on imposer les périodicités ?

## 4.9 PLAN DE PROGRES

Dans un objectif d'amélioration continue, MATAL met en place un plan de progrès pour chaque site. Il est établi, suite au diagnostic des performances opérationnelles (réalisé lors du premier contrôle préventif) de chaque site et aux meilleures pratiques industrielles.





# Appel d'offres 2007 – Stratégie commune

---

<b><i>Délai d'intervention - service d'astreinte</i></b>								
<b>Principe retenu dans l'appel d'offres</b>								
<b>4 heures pour les matériels stratégiques "Classe A" = équipements très critique</b>								
<b>24 heures pour les matériels prioritaires " Classe B" = équipements critiques</b>								
<b>48 heures pour les matériels secondaires " Classe C" = équipements de réserve</b>								
Chambres froides ?								

# Appel d'offres 2007 – Stratégie commune

---

## **Politique d'achat des pièces de rechange :**

- Consommables groupes froid (définition commune)
- Achats pièces en direct ou achats par prestataire
- Stocks sur sites / stock consigné chez le fournisseur
- Huiles compresseurs ?
- Fluides frigorigènes

# Appel d'offres 2007 – Stratégie commune

---

## **Prise en compte de l'évolution de la Réglementation sur les groupes froid**

- Règlement 842/2006 relatifs à certains gaz à effet de serre fluorés
- Equipements sous pression (DESP)-requalifications périodiques
- Appareils de contrôles (régulation, détection de fuites)
- ...