



INTERVIEW



© VR

Les perspectives de la filière DSCA de Finaxim à l'horizon 2020, par Emmanuel Monleau, directeur associé et coordinateur de la filière.

Les PME sont confrontées à l'ouverture des marchés, aux technologies en perpétuelle évolution. Comment y répondre ?

Emmanuel Monleau : Pour ne citer que la technologie numérique, les nouveaux process de production ou les nouveaux

grades d'acier et d'alliages, les solutions sont de plus en plus techniques. Si une PME qui investit, par exemple, dans une machine à commande numérique, a déjà choisi au préalable une marque, notre rôle est d'en négocier le prix en intégrant le coût de l'installation, de la maintenance... pour que le coût total soit maîtrisé. Ces biens et services doivent être livrés dans les délais tout en étant conformes en qualité et en quantité, au cahier des charges. Notre méthodologie est en fonction de la spécificité et du besoin de chaque entreprise, du sur-mesure.

GO : La mutualisation des ressources, une opportunité...

EM : La mutualisation des ressources en mode « temps partagé » sera une tendance forte chez les PME, soit pour retrouver de la compétitivité sur une gamme de produits standards ou pour développer de

nouveaux produits. Ou encore, pour définir une stratégie achats et de générer des opportunités de négociations avec les fournisseurs. Au final, la fonction achat et supply chain permet d'identifier des pistes de compétitivité, et nos clients s'y retrouvent avec des économies et des gains directs, de 20 à 25 % du coût d'investissement. Les achats représentent environ 40 à 60 % du chiffre d'affaires d'une entreprise. La fonction achat est stratégique pour toutes les entreprises, et nous possédons tous les atouts pour répondre à leurs attentes. À terme, notre filière DSCA comptera une dizaine d'experts et se développera à travers toute la France. Le réseau Finaxim génère environ 350 missions par an en temps partagé pour un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 7,5 M€.

Voahirana Rakotoson