

Gima

# Améliorer sa Supply Chain avec l'aide des fournisseurs

Pour améliorer l'efficacité de sa Supply Chain et sa compétitivité, Gima, entreprise picarde, a élaboré, avec ses fournisseurs, un contrat de fourniture et un référentiel partagé. Une opération gagnant-gagnant.



© Cetim, Ch. Barret - Gima

## NOTRE CLIENT

**Raison sociale:**  
Gima

**Activité:**  
conception et fabrication de ponts et de boîtes de vitesses pour tracteurs

**C.A.:**  
181 millions d'euros

**Effectif:**  
1 020 personnes

2008 a été une année record pour Gima, qui produit des ponts et des boîtes de vitesses pour tracteurs à Beauvais. « *Mais nous avons subi de lourdes pertes dues à la non-qualité de nos fournisseurs* », raconte Pascal Marcheix, responsable logistique chez Gima. Pour y remédier, l'entreprise a souhaité s'inscrire dans l'Action collective régionale (ACR) « client-fournisseurs » du Cetim et bénéficier de l'expérience déjà accumulée par les porteurs de ce projet.

### Un laboratoire d'expériences

Pour cette action collective, le Cetim assure en effet le respect du budget, du planning

et du cahier des charges techniques. Il contribue aussi au financement à hauteur de 15 % des dépenses.

Une dizaine de fournisseurs a été retenue tant en Picardie qu'en Rhône-Alpes pour participer à l'action Gima Egale (Gima Enterprises Global Approach Leading Excellence) programmée d'avril 2009 à juillet 2010.

« *Le but du jeu, explique Pascal Marcheix, est de mettre en place un référentiel commun. Derrière, il y a 170 fournisseurs, en France et en Europe. Le projet actuel peut être considéré comme une expérience de laboratoire qui pourra être étendue par la suite.* »

### Un cercle vertueux

Gima Egale utilise comme outils de progrès un contrat fournisseur

et un référentiel partagé qui fixent les attentes du client et les possibilités des fournisseurs. Objectifs : réduire les coûts sur la base d'actions gagnant-gagnant et livrer à la perfection, juste à temps, la quantité nécessaire. « *Et ceci, sans effort* », insiste Pascal Marcheix.

En intégrant, démarche de progrès permanente, co-engineering, contrat à long terme et relations à livres ouverts, la stratégie fournisseurs de Gima se transforme ainsi en un cercle vertueux.

« *Un plus un égale trois, conclut Pascal Marcheix. Avec Gima Egale, la fusion des talents est supérieure à leur simple addition.* »

## L'atout Cetim

Le Cetim a joué le rôle de porteur de l'action



collective sur les relations clients-fournisseurs, pour permettre notamment à trois

donneurs d'ordres (Gima, Bosch Rexroth et SKF) d'améliorer leur Supply Chain par le biais d'actions gagnant-gagnant.