

Ticket Restaurant.
ACCOR services

Choisissez la solution repas simple, rapide à mettre en place, accessible à toute entreprise à partir de 1 salarié.

Jusqu'à 1012 € de charges exonérées par an et par salarié !

Votre contact commercial : 02 62 30 05 26

LE CHIFFRE

4 900

Selon l'Insee, 4 900 entreprises ont été créées en 2003 à la Réunion contre 4 400 en 2002 et 4 450 en 2001. Alors que le taux de création pour la France entière se situe autour de 10%, la Réunion connaît des taux fréquemment supérieurs à 16 %. Les nouvelles structures de production représentent sur notre île 17,8% du nombre total d'établissements. En 2004, les créations d'entreprises ont continué leur progression : leur nombre sur les six premiers mois de l'année représente près des deux tiers des créations enregistrées sur l'ensemble de l'année 2005. Une évolution liée en partie aux effets incitatifs de la loi sur l'initiative économique.

La vie des entreprises

► **Philippe Lariche toujours directeur d'exploitation de Quick.** Suite à notre article de la semaine passée expliquant que Vindémia a succédé à la tête de Quick à Philippe Lariche, celui-ci précise qu'il « continue plus que jamais à diriger la société Fast Food océan Indien en qualité de directeur d'exploitation et associé » et qu'il « ne ménage pas ses efforts pour perpétuer la réussite de Quick dans l'océan Indien ».



Philippe Lariche, directeur d'exploitation de Quick.

Promu dans le cadre de la restructuration menée par le groupe (qui emploie 9 000 personnes dans 85 pays), il aura également sous sa coupe l'activité de Bull aux Seychelles, à Mayotte et à Maurice.

Présent à la Réunion depuis plus de 40 ans, Bull y compte 30 salariés et s'adresse exclusivement aux entreprises et administrations publiques et para-publiques. L'entreprise a réalisé l'an passé un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros et se situe ainsi parmi les leaders sur le marché réunionnais de l'informatique avec IBM et Stor solutions.

Quelle sera la stratégie de Dominique Favrie ? « La première chose à faire va être de continuer ce qui existe déjà et de ne rien perdre. D'ici à la fin de l'année, ma stratégie sera en place afin de conquérir des parts de marché. Je peux déjà vous dire que nous ne serons pas des pousseurs de boîtes mais à l'écoute des besoins de nos clients. Nous sommes un intégrateur d'infrastructures et de services ».

► **Quatre nouveaux magasins Technicien du Sport avant Noël.** Les choses avancent plus vite que nous l'avons énoncé la semaine passée sur le marché des magasins de sport.

Début décembre, deux Aztéca Sport (à Saint-Pierre et Saint-Louis) et deux Olympia Sport (à Saint-Paul et le Port) passeront en effet sous enseigne Technicien du Sport avec, à chaque fois, un nouveau concept de magasin. Un bon moyen pour les indépendants de lutter contre les leaders européens présents sur le marché réunionnais, soit sous forme de franchise, soit via des commerces intégrés.

Aztéca Sport, qui compte au total 8 points de vente à la Réunion, prévoit de transformer deux autres de ses magasins en Technicien du Sport l'an prochain.



Thierry Villendeuil

Dominique Favrie, nouveau directeur général de Bull Réunion

QUATRE SOCIÉTÉS LOCALES VONT PLANCHER SUR LE SUJET A PARTIR DE FEVRIER

Halte au surstockage à la Réunion

A l'initiative de l'Adir et de la CCIR et avec le soutien financier du Département et de l'Europe, quatre entreprises de l'île vont participer à partir de février à une opération collective baptisée « Supply chain management ». En français dans le texte : management de la logistique. En se partageant les services d'un consultant, ces entreprises espèrent réaliser des économies importantes, notamment au niveau de leurs stocks qui sont bien souvent surdimensionnés.

Intervenant à la Réunion depuis de nombreuses années comme consultant pour des entreprises de l'île, Jean-Marie Bomy commence à bien connaître le tissu économique local.

Pour lui, ce n'est pas en faisant du lobbying auprès des pouvoirs publics dans le but de baisser le coût du fret ou d'obtenir des aides mais en travaillant en interne que les sociétés réunionnaises gagneront le plus en compétitivité. « Il faut que les entreprises professionnalisent leur système de gestion. Ici, on fait de la gestion de stocks alors qu'il faudrait faire de la gestion de flux », résume-t-il.

Le travail de Jean-Marie Bomy depuis des années est justement d'aider les entreprises dans cette tâche. Une opération que les anglo-saxons ont baptisée « Supply chain management ». Les Français retiendront l'expression de management de la logistique.

C'est essentiellement à la question des stocks que s'attaque le Supply chain management : « Les stocks sont

souvent utilisés comme une solution de facilité alors que le plus important pour une entreprise, c'est le besoin client », confie le consultant. « C'est pour cela que j'insiste sur la gestion des flux : j'analyse les contraintes, je quantifie le besoin et j'en déduis la meilleure solution par rapport à ma stratégie. Le but étant de dimensionner au plus juste ».

Le fret aérien parfois plus rentable !

A en croire Jean-Marie Bomy, inutile pour les entreprises réunionnaises de disposer de trois mois de stock comme c'est souvent le cas. D'autant que cela ne les empêche pas de se retrouver parfois... en rupture de stock faute d'une gestion cohérente !

Allant contre une idée reçue, Jean-Marie Bomy n'hésite pas à affirmer, que pour certaines entreprises, il est parfois préférable de s'approvisionner par avion : « C'est intéressant quand le produit est cher et sa durée de vie courte. Il y a un calcul écono-



Avec Royal Bourbon, Sorémir et OI Tech, la Cartonnerie de la Réunion fait partie des quatre entreprises qui participeront à l'opération Supply chain management à compter de février 2005.

mique à mener sur le coût du stockage ».

Et le jeu en vaut la chandelle, selon Jean-Marie Bomy : « Les opérations qui ont été menées à bien montrent que les entreprises peuvent diminuer leur stock par deux ». Chose qui a son importance quand on sait que les dépenses liées au stock sont en moyenne de 500 000 euros par an pour une entreprise !

La chambre de commerce et d'industrie et l'association pour le développement industriel de la Réunion (Adir) ont trouvé l'idée séduisante et ont organisé en 2001 une première séance collective de diagnostic.

Un consultant à se partager

Des pistes potentielles de travail ayant rapidement été identifiées - certaines entreprises comme la Cilam ont d'ailleurs poursuivi la démarche en tête à tête avec Jean-Marie Bomy (lire ci-dessous) -, les deux structures sont passées à l'étape suivante : une opération collective permettant à plusieurs sociétés de se partager les services d'un consultant spécialisé en Supply chain management.

Les choses ont pris du temps mais l'opération démarra bien en février. La Drir a décidé d'accompagner le projet qui bénéficiera d'un financement européen et du Dépar-

tement à hauteur de 75 %. Résultat des courses : les quatre entreprises (Sorémir, OI Tech, Royal Bourbon et Cartonnerie de la Réunion) n'auront à déboursier que 8 000 euros chacune (hors taxes) pour bénéficier des services d'un consultant durant 25 jours par an. A quoi s'ajouteront dix jours passés avec Jean-Marie Bomy.

« Après un diagnostic, nous allons faire du sur-mesure car les problématiques ne sont pas les mêmes d'une entreprise à l'autre », détaille ce dernier. « Certaines entreprises ont une problématique de stock de produits finis, d'autres de travail dans les ateliers. La démarche sera de qualifier, identifier et modéliser le besoin client à satisfaire et d'en déduire une politique de gestion de flux. »

Un chantier pilote sera tout d'abord identifié dans chaque entreprise. « Il s'agira d'isoler une ligne de produits ou une chaîne de production. Il ne faut pas être trop gourmand mais tester en grandeur nature d'autres façons de travailler », précise Jean-Marie Bomy.

Chacune des quatre entreprises participant à l'opération collective a prévu de faire appel à un stagiaire (ou à défaut un salarié) dédié spécialement à cette tâche. Le signe qu'elles croient fermement aux vertus du Supply chain management.

Cédric BOULLAND



La Cilam a réduit son stock de 30% dans les glaces et se lance dans la même opération pour les produits frais.

Fédérer et gagner en compétitivité

La Cartonnerie de la Réunion fait partie, avec OI Tech, Sorémir et Royal Bourbon, des quatre entreprises qui participeront à l'opération collective Supply chain management début 2005.

« Il s'agit d'un programme transverse au fonctionnement de l'entreprise qui va faire converger les équipes. C'est un élément fédérateur », commente Guy Hageleauer, PDG de la Cartonnerie.

La société saint-pierroise, qui vient de se doter d'un nouveau système informatique et de nouvelles machines, attend beaucoup du travail qui va être mené. « Nous avons certainement des progrès à faire en matière de gestion des stocks. Et cela constituera qui plus est un marche-pied qui nous emmènera jusqu'à l'étape ultime : la certification Iso », se projette Guy Hageleauer.

Directeur général de Sorémir (transformation de produits verriers) et PDG d'OI Tech (fabrication et pose de menuiseries et

façades en aluminium), Jean-Yves Tiré n'a pas hésité lui non plus lorsque la possibilité de partager un consultant avec deux autres sociétés s'est présentée.

« A l'origine issues de structures de taille artisanale, nos entreprises ont connu de la croissance », relate Jean-Yves Tiré. « La concurrence sur nos marchés nous a obligés à revoir nos méthodes et à être plus compétitifs. Nous sommes alors passés à une démarche industrielle orientée sur la productivité ».

« Notre activité se faisant sur commande, la gestion de stock est vitale pour des entreprises comme les nôtres », enchaîne-t-il. « Le deuxième axe de progrès, c'est la réactivité : nous devons raccourcir les délais de commande-client et garantir le respect de ces délais. C'est en cela que l'action collective va nous aider ».

C.B.

Le témoignage de la Cilam

La Cilam a été l'une des premières entreprises de l'île à mener une opération de Supply chain management. Son directeur industriel, Pascal Gouyet, décrit la démarche et ses résultats :

« Nous avons débuté en 2001. J'avais alors identifié des sources de progrès en matière de gestion de nos flux. Lorsque la CCIR a organisé sa formation, nous y avons participé et avons pu établir un pré-diagnostic. Jean-Marie Bomy a confirmé ce que je pressentais : malgré beaucoup de professionnalisme, chacun travaillait dans son coin. Avec au final un taux de service (ndlr : capacité de répondre à la demande du client) médiocre et des stocks importants. »

« Suite à ce pré-diagnostic, nous avons décidé de démarrer un chantier pilote. Nous avons choisi les Glaces de Bourbon (marque Pilpa notamment) qui emploient une vingtaine de personnes. Un groupe de projet a été constitué puis un groupe de pilotage et nous avons pris un

stagiaire de l'école supérieure de logistique industrielle ».

« Au bout de 9 mois, nous avons réussi à mettre en place une gestion de flux tirée par la demande réelle. Je retiendrai trois grands résultats. Tout d'abord, beaucoup de sérénité : nous avons mécanisé le processus de flux, de l'expression du besoin par notre commercial à la livraison du client en passant par l'approvisionnement en matières premières et la planification de la production. Ensuite, nous avons réduit notre stock de 30% pour les matières premières et de 25% pour les produits finis, ce qui nous a permis de diminuer de 250 000€ nos immobilisations de trésorerie alors que notre chiffre d'affaires augmentait de 10%. Enfin, nous avons amélioré notre taux de service client de 20 points ».

« Nous venons d'étendre cette opération aux produits frais avec comme principales cibles une gestion de la demande et un travail sur les approvisionnements ».