

PARIS (MPE-Média) - Lauréat 2011 de Réseau Entreprendre Lorraine, la société acametal a été créée en 2010 avec le soutien du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et de l'Union Européenne (FEDER) pour apporter son expertise à la fonction achats des PMI du secteur des métaux, et accompagner les développements des projets industriels. La société acametal a récemment étendu son offre de services achats et a élargi son périmètre vers les groupes de ce secteur.



Achats : acametal élargit son périmètre

Écrit par Administrator

Vendredi, 25 Mai 2012 14:30 - Mis à jour Jeudi, 27 Octobre 2016 13:06

« La part des achats représente plus de 65% du chiffre d'affaires des entreprises utilisatrices de métaux. Acametal propose des solutions innovantes pour améliorer leur rentabilité et la fonction achats représente un levier d'action majeur à cette fin. Elle influe sur de nombreux facteurs de rentabilité: innovation, coûts, productivité, qualité, délais d'approvisionnement, stock, trésorerie, satisfaction client, etc. », explique M. Bertrand Gabriel, fondateur et Président de l'entreprise basée en Lorraine, le berceau historique de la sidérurgie française.

Bertrand Gabriel, PDG d'acametal (ph SD)



Bertrand Gabriel (2e de droite à gauche, au premier plan) avec les lauréats 2011 du Réseau

Entreprendre en Lorraine (ph SD acametal)

La société acametal est particulièrement bien implantée sur le marché régional: « après avoir créé ACXIAS en 2007, un cabinet de conseil spécialisé dans l'optimisation des organisations achats et des systèmes d'information achats, le lancement d'acametal s'est construit sur la base d'un projet de solidarité visant à regrouper les volumes pour être plus forts ensemble, dans une région où le secteur du travail des métaux constitue la première source d'emplois industriels en PMI, portés par près de 900 entreprises. Ce secteur est régulièrement confronté à des difficultés structurelles depuis plusieurs années, ce qui justifie aussi notre raison d'être », explique-t-il.

13.000 entreprises en France

Bien installée dans ce bassin d'activités, acametal se développe aujourd'hui dans d'autres régions et propose des solutions à toutes les entreprises utilisatrices de métaux. Un secteur qui représente à lui seul plus de 13.000 entreprises en France, souligne Bertrand Gabriel.

Dans un contexte concurrentiel international, l'amélioration significative de la rentabilité par le développement des ventes s'avère de plus en plus difficile pour les entreprises, quelle que soit leur taille: « Les bénéfices correspondant à un accroissement des ventes de 5 à 6% peuvent généralement être dégagés par une baisse de l'ordre de 3% des dépenses achats de l'entreprise, objectif plus rapidement atteignable et à moindre frais. Pour y parvenir, cela suppose cependant des efforts inscrits dans la durée et souvent difficiles à financer pour une PMI », explique Bertrand Gabriel.

Achats : acametal élargit son périmètre

Écrit par Administrator

Vendredi, 25 Mai 2012 14:30 - Mis à jour Jeudi, 27 Octobre 2016 13:06

