

## ACHATS

# UN SALON PRIVATIF POUR LES 20 ANS DE RONAX

LE GROUPEMENT D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE OYONNAXIEN RÉUNIT SES FOURNISSEURS ET SES ADHÉRENTS DANS LES ALLÉES DE VALEXPO.

Par Sébastien Jacquart

**C**réé en 1996 à Oyonnax, Ronax fête ses 20 ans le 6 octobre. Pour l'occasion, le groupement d'intérêt économique organise à l'intention de ses adhérents, un salon de plus de 110 stands, tous fournisseurs confondus, dans les allées de Valexpo. « Cela permettra aux uns et aux autres d'échanger de visu, ce dont ils n'ont pas toujours l'opportunité, explique Pierre Bourbon, directeur général du GIE. C'est une sorte de réunion de famille rassemblant tous les acteurs qui travaillent ensemble depuis deux décennies. »

## SE REGROUPER

Association loi 1901 avec conseil d'administration, comptant 16 entreprises adhérentes à ce jour, contre neuf à sa création, Ronax est un service d'achats. « Nous référençons des fournisseurs et négocions des conditions tarifaires, présente Pierre Bourbon. Nous sommes nés à l'initiative de dirigeants de PME de la plasturgie, pris en étau entre de grands donneurs d'ordres et des fournisseurs de matière première au moins aussi importants que les premiers. Ces chefs d'entreprise ont pensé qu'en se regroupant, ils auraient un peu plus de poids pour obtenir de meilleurs tarifs et protéger leurs marges. » Une démarche qui n'avait rien d'évident, à l'époque. « Ronax a été visionnaire. Il ne se passe pas un jour, désormais, sans que l'on parle d'économie collaborative et de mutualisation. »

D'abord orienté vers la matière première et le moule, un élément stratégique pour la conception de pièces plastiques (lire en intercolonne), le GIE a progressivement étendu son champs d'action à l'ensemble des fournitures et services utiles à ses membres (travail intérimaire, transport, emballage, énergie...), de sorte que certains de ses adhérents actuels n'exercent pas dans le domaine de la plasturgie. « Et ce n'est pas fini, assure le directeur général. Demain, n'importe quel dirigeant, cadre ou collaborateur de nos entreprises peut nous solliciter pour proposer de nouveaux achats, de mutualiser nos fournitures informatiques, par exemple. » Forte d'une équipe de sept permanents (photo), qui se répartissent les familles de produits, l'association acquiert pour 170 M€ de fournitures et services par an, dont 67 000 t de matières premières et 150 à 200 moules réalisés, conçus et mis au point à l'international. « Notre ambition est de connaître le mieux possible, les métiers liés à nos achats. Nous faisons le pari de l'intelligence collaborative pour arriver à trouver des solutions de process qui permettent d'opti-



## IDENTITÉ Ronax

- Création : 1996
- Siège : Oyonnax
- Directeur général : Pierre Bourbon
- Volume d'activité : 170 M€ d'achats de fournitures et services par an, dont 67 000 t de matières premières et 150 à 200 moules.
- Effectif : 7 personnes

Le groupement d'intérêt économique est né de la volonté de dirigeants de PME, de peser davantage face à leurs fournisseurs.

## UN ÉLÉMENT STRATÉGIQUE

Si le moule a été parmi les premiers achats mutualisés au sein du GIE, c'est que son prix conditionne souvent l'obtention d'un marché de réalisation de pièces plastiques. Ronax travaille depuis 10 ans, avec une dizaine de moulistes chinois, triés sur le volet.

miser les prix, sans réduire les marges de nos fournisseurs », relève Pierre Bourbon.

## ECHANGER

Surtout, au fil du temps, Ronax est devenu bien plus pour ces adhérents qu'un système de mutualisation des fournitures. « Nous avons évolué vers un espace d'échanges où les dirigeants peuvent aborder toutes les problématiques liées à la gestion

d'une entreprise, pas seulement les achats, décrit le directeur général. Nous sommes à présent, une sorte de maison commune avec des groupes de travail qui rassemblent, par exemple, les équipes de maintenance autour de discussions sur les prestataires les plus à même de répondre à leurs besoins, ou autour d'échanges de bonnes pratiques. Il s'est même créé, dans ce domaine, une bourse qui leur permet de se dépanner les uns les autres. Ces groupes de travail génèrent sans doute plus de richesse que de gagner quelques centimes sur une pièce. Après tout, en tant qu'association, nous ne sommes tenus que par la volonté de faire de nos adhérents. » Des adhérents dont le GIE œuvre à élargir le nombre, notamment en Auvergne Rhône-Alpes comme en Bourgogne Franche-Comté, mais aussi plus loin. Ronax a ainsi intégré une entreprise du Sud-Ouest, Imepsa.