

Le guide Achat Centrale

Optimisez vos achats de frais généraux



Livre 1

Sommaire

01 QU'EST-CE QUE LA FONCTION ACHAT?

- 1.1 Les 2 types d'achat : achat de production & achat de frais généraux
- 1.2 Top 5 des familles d'achats indirects
- 1.3 Les achats indirects

02 REPRENEZ LA MAIN SUR VOS DÉPENSES

- 2.1 Définir une politique achats tournée sur la rentabilité
- 2.2 Centralisation des demandes et automatisation des processus
- 2.3 Analyse des fournisseurs tournée vers une démarche RSE

03 L'EXPERIENCE ACHAT CENTRALE

30% d'économies sur vos achats de frais généraux



01 QU'EST-CE QUE LA FONCTION ACHAT ?

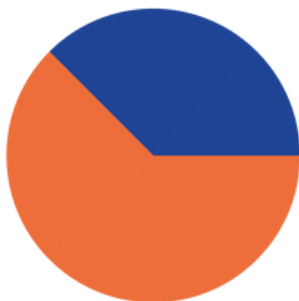
La fonction achat est, plus que jamais, **un levier de performance pour chaque entreprise**. Héritée d'une logique de contrôle des coûts, elle prend aujourd'hui la forme d'un levier stratégique **mobilisant les ressources internes et externes de chaque société française**.

Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, la fonction achat est devenue, en moins de 30 ans, stratégique et nécessaire dans toutes les entreprises. Pour preuve, les achats représentent, aujourd'hui, jusqu'à **60% du chiffre d'affaires**, continuant d'évoluer favorablement.

Les acheteurs sont donc au centre de la réflexion stratégique dans les entreprises puisqu'ils participent et contribuent à l'accroissement des marges et donc de la rentabilité grâce à la réduction des coûts.

Fonction achat :

Achats de biens ou services indispensables à l'entreprise



jusqu'à

60% du chiffre
d'affaires

des entreprises françaises

1.1 *Les deux types d'achats* Achat de production & achat de frais généraux

Ces achats peuvent être classés en deux typologies bien différentes, mais tout autant stratégiques : les achats de production et les achats de frais généraux.

Les achats de production:

Autrement appelés achats directs ou stratégiques, ils représentent les coûts liés au produit ou service final d'une entreprise. Cela comprend les achats de matières premières, de composants, de produits finis, packaging, etc.

Achats de production

Achats spécifiques au domaine de l'entreprise : matières premières, composants, produits finis...



Achats de frais généraux

Achats communs à toutes les entreprises : informatique, fournitures, téléphonie, transport, logistique...



Les achats de frais généraux :

Sinon appelés achats indirects, ils correspondent aux **achats communs** de **toutes les entreprises**. Ils désignent les produits et services dont les sociétés ont besoin pour fonctionner et qui n'entrent pas dans leur cœur de métier. Ces achats sont scindés en famille de produits et services tels que : informatique, téléphonie, transport, logistique, ressources humaines, fournitures, déplacement, transport, etc.

1.2 *Top 5* des familles d'achats indirects

1

Flotte
de véhicule



2

SI
Télécom



3

Déplacement
Voyage



4

Énergies
Fluides



5

Logistique
Transport



Les **achats de production** ont longtemps été prioritaires au détriment des **achats de frais généraux** puisqu'ils représentent un **gain économique** et une **rentabilité rapide** et **visible** par les dirigeants.

En effet, **79% des entreprises** admettent ne pas avoir de vision globale sur les dépenses liées aux achats indirects. Pourtant, il existe un réel **enjeu derrière une bonne gestion des achats indirects**.

Selon Ordiges, la maîtrise de ces achats représenterait une **économie financière de 20%** avec une **augmentation de 50% de la marge brute** d'une entreprise.

1.3 Les achats indirects en moyenne

Achats indirects *représentent en moyenne :*

15% des achats globaux
des grandes entreprises

50% des commandes

80% des fournisseurs

Cependant, la maîtrise des achats indirects est une **question complexe** en raison de la nature même de ces achats. En effet, ils sont fragmentés sur un grand nombre de familles de produits et de services, et sont gérés pour la plupart par des salariés dispersés dans l'entreprise. De même, ils peuvent être extrêmement coûteux sur le point administratif.

Ces achats de frais généraux présentent majoritairement des **procédures de gestion très spécifiques**. Ils peuvent comprendre, d'un côté, des achats caractérisés par des **petits montants unitaires** avec des **volumes importants** (fournitures de bureau, cadeaux d'entreprise, emballage, etc.) et, d'un autre côté, des achats caractérisés par des montants unitaires élevés avec des **volumes faibles**. (véhicules, informatique, téléphonie, etc.).

Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, ces dépenses sont donc difficilement appréhendées par les entreprises et impliquent une **perte de rentabilité importante**. MAIS, il existe des **solutions** pour rationaliser la gestion des achats indirects que vous trouverez dans ce guide !

02 REPRENEZ LA MAIN SUR VOS DEPENSES

2.1 Définir une politique achats tournée sur la rentabilité

Comme vu précédemment, toutes les entreprises achètent, qu'il s'agisse de **matières premières** concernant leur **cœur de métier** ou bien d'**achats communs** et nécessaire à leur activité. Pourtant, la plupart de ces entreprises ne se dotent pas d'une **véritable stratégie achats**.

Établir une **politique achats** est donc LA première stratégie gagnante pour **optimiser ses coûts**. Elle consiste à définir les orientations générales et stratégiques de l'entreprise par rapport à ses dépenses. Cette démarche va permettre de poser un cadre apportant davantage de précisions sur les besoins, les objectifs et les règles qui en découlent. La mise en place d'une politique achats ne s'improvise pas et pour la réussir, il est nécessaire de suivre quelques étapes.



2.2 Centralisation des demandes et automatisation des processus



Une fois la politique achat définie, place à l'action et au pilotage des achats !

Un bon pilotage implique de **rationaliser les demandes en interne** avant d'entreprendre des **négociations** avec un quelconque fournisseur. Pour ce faire, il est préconisé de **digitaliser** son catalogue achats via un **portail** similaire à celui d'une boutique en ligne. Cette boutique sera accessible uniquement aux personnes concernées par les passations de commande.

Cette procédure va permettre aux entreprises d'**éviter toutes dépenses inutiles** et ainsi, optimiser l'ensemble des commandes dans un seul et même outil dédié à leurs achats en frais généraux et/ou métiers.

En complément de la **centralisation des commandes**, une optimisation des achats de frais généraux passe nécessairement par une **automatisation des processus** alliant meilleures habitudes et solutions digitales. Ces automatismes vont réduire notablement les risques d'erreurs sur les commandes. La trésorerie des entreprises se verra impactée positivement avec des coûts d'achats indirects améliorés.

- **Analyse des fournisseurs tournée vers une démarche RSE** 7

Suite à la centralisation des demandes, il est nécessaire de passer à l'étape appelée **Sourcing** qui consiste à **rechercher** et à **sélectionner** exclusivement les fournisseurs répondant aux attentes tarifaires et de livraison.

En utilisant l'outil **SRM** (Supplier Relationship Management), les entreprises peuvent générer **10% à 40% d'économies** sur leurs dépenses. Il s'agit d'une méthode permettant aux sociétés d'**améliorer la communication avec leurs partenaires**. Cette méthode s'appuie sur les nouvelles technologies telles que des outils collaboratifs ou des logiciels SaaS dédiés au sourcing.

Le **Supplier Relationship Management** (SRM) est une méthode permettant aux entreprises d'améliorer la communication avec leurs fournisseurs et de fluidifier la circulation de l'information. Voici les objectifs et les processus à mettre en place dans votre entreprise pour appliquer la méthode SRM.

- **Les enjeux liés à l'optimisation des achats de frais généraux**

L'optimisation des achats indirects est différente d'un secteur d'activité à l'autre, mais aussi d'une famille d'achat à une autre. Elle peut également varier en fonction du **degré d'expertise** et de certaines variables, impliquant les montants, les leviers organisationnels et techniques, à savoir :

 <p>Volume des consommations</p>	 <p>Expertise des collaborateurs</p>	 <p>Habitudes de consommation</p>	 <p>Solutions alternatives</p>
--	--	--	--

La mise en place d'une **politique achats cadrée** génère alors plusieurs bénéfices, dont :



Néanmoins, plusieurs facteurs peuvent venir justifier pourquoi certaines entreprises sont limitées pour la mise en place de ces solutions. Cela s'explique par un **manque de ressources humaines et financières** ainsi qu'un historique privilégié avec des fournisseurs impliquant un sentiment d'engagement.

Après avoir lu ce livre, ne vous dites plus “je ne vais pas négocier cet article, c'est une perte de temps” !

Afin de ne pas perdre de temps sur votre **cœur de métier**, voici quelques exemples de négociations rapides à mettre en place avec vos fournisseurs de frais généraux, qu'importe le volume de votre commande :

**Nous sommes des clients réguliers.
Quelles réductions pourriez-vous nous proposer ?**

Proposez-moi le prix le plus bas que vous êtes en mesure de proposer pour cet article ?

**Votre confrère m'a proposé un prix plus attractif.
Que souhaitez-vous faire ? Nous conserver en tant que client ou bien dois-je partir chez votre concurrent ?**





03 L'EXPÉRIENCE ACHAT CENTRALE

Envie de réaliser des économies et d'augmenter la marge de votre entreprise sans perdre de temps ? Découvrez Achat Centrale, Marketplace des achats en frais généraux à prix déjà négociés !

Avec notre portail d'achats, réalisez 30% d'économies, en moyenne, en rejoignant les 15 000 entreprises membres.

Simplifier et optimiser la gestion des frais généraux pour nos adhérents est notre mission ! De la négociation fournisseurs à la gestion des factures ainsi que le suivi des contrats, Achat Centrale apporte un service unique aux entreprises qui souhaitent gagner du temps et faire des économies sur leurs frais généraux.

Achat Centrale vous apporte une solution achat dédiée aux frais généraux. Réalisez des économies sur tous vos postes de dépenses :

			
✓ Un outil sécurisé de suivi de vos contrats	✓ Vos statistiques achats en temps réel	✓ Outil de messagerie avec nos fournisseurs	✓ Vos postes de dépenses centralisés
			✓ Traitement des commandes simplifié
			✓ Devis et factures en direct des fournisseurs

Retrouvez tous les produits et services nécessaires à votre activité sur www.achatcentrale.fr aux meilleurs prix. Pour toute question, contactez-nous au 01.47.38.74.52 ou par mail à contact@achatcentrale.fr.