

Le guide Achat Centrale

Rationalisez votre portefeuille fournisseur



Livre 5

Sommaire

01 LES ENJEUX DE LA RATIONNALISATION

1.1 Des gains à moyen et long terme

02 COMMENT RATIONNALISER SON PANEL ?

2.1 3 étapes clés pour mener à bien votre rationalisation

2.2 Exemples de classifications

03 L'EXPERIENCE ACHAT CENTRALE

30% d'économies sur vos achats de frais généraux



La **gestion des fournisseurs** au sein d'une entreprise a toujours des **coûts très importants**. Rationaliser son portefeuille est donc un moyen de **réaliser des économies**. Cette gestion représenterait un **coût moyen** de 2 000 € par fournisseur et par an.

Cependant, une question se pose : **comment réduire les dépenses liés aux fournisseurs tout en répondant aux différents besoins de l'entreprise ?**

Rationaliser son portefeuille fournisseurs consiste à **remplacer une multitude de prestataires proposant la même famille d'achats par un partenaire unique**. Cette démarche a pour objectif de réduire les coûts de manière significative et le nombre de commandes émises ainsi que de factures.

Les enjeux sont multiples et pas seulement financièrement. Cela peut jouer sur la **qualité**, la **réduction des délais** et l'**amélioration** du **produit** ou du **service**.

Multi-prestataires	Prestataire unique
	
<ul style="list-style-type: none"> Augmentation des coûts Augmentation des commandes Augmentation des factures	<ul style="list-style-type: none"> Augmente la qualité du produit Réduit les délais de livraison Meilleure satisfaction du service

01 LES ENJEUX DE LA RATIONNALISATION

1.1 Des gains à moyen et long terme

Lorsque celle-ci est bien menée, la **réduction du portefeuille fournisseurs** engendre des résultats positifs pour l'entreprise.

Par la **mutualisation des achats**, l'acheteur de l'entreprise va se trouver en **force de négociation** et va donc pouvoir imposer plus facilement ses conditions à son partenaire. Ces gains sont quantifiables rapidement et se résument ce calcul ci-dessous :

$$\text{ÉCONOMIES} = \text{Prix avant réduction} - (\text{Prix après réduction} + \text{coût de transfert})$$

Comme vu précédemment, la gestion d'un fournisseur entraîne un **coût annuel important** comprenant :

- La gestion comptable
- La gestion informatique
- La gestion logistique

Et c'est cette **réduction de portefeuille qui permet de simplifier leur gestion et, donc, les coûts associés.**

Concernant les avantages sur le long terme, ils sont difficilement quantifiables, car incertains. Cependant, nous pouvons mentionner un meilleur **contrôle de la qualité**, une meilleure relation avec chaque fournisseur, une gestion optimisée des stocks et un risque contrôlé.

02 COMMENT RATIONALISER SON PANEL ?

2.1 3 étapes clés pour mener à bien votre projet

Évaluer la performance de ses fournisseurs

La première étape est la plus importante dans la **sélection de vos fournisseurs** : l'**évaluation des performances**. Elle peut prendre en compte une multitude de critères, tels que le coût d'achat, le respect des délais, la qualité du service ou du matériel acheté, mais aussi le ROI de votre achat... La liste est longue et il y aura toujours plus de critères à ajouter.

Une fois cette évaluation réalisée, il ne vous restera plus qu'à sélectionner les fournisseurs avec les **meilleurs scores**.

Supprimez les fournisseurs chez qui vous ne passez plus ou très peu de commandes

Vous avez peut-être eu la chance de vous développer rapidement au fil des ans et d'acquérir un **avantage concurrentiel** par rapport à d'autres organisations. Cependant, il est essentiel d'**éviter d'avoir trop de fournisseurs qui offrent exactement le même service**. Pour y parvenir, vous devez changer vos fournisseurs et faire en sorte que chacun d'entre eux vous offre quelque chose de différent. Il peut s'agir, par exemple, de méthodes de travail, de délais de livraison ou de prix.

Essayez de négocier un tarif compétitif avant de référencer un fournisseur

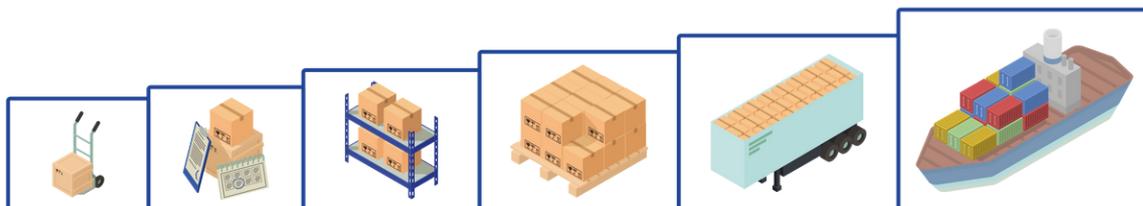
Avant d'**abandonner un ou plusieurs fournisseurs**, il peut être utile de discuter du prix le plus bas pendant une courte période et de voir s'il est possible de négocier.

2.2 Exemples de classifications fournisseurs

Pour la plupart des organisations, le **nombre de fournisseurs** peut représenter des centaines, voire des milliers d'entreprises, souvent pour un usage exclusivement local ou quelques transactions annuelles. Sans parler de la quantité d'achats indirects effectués auprès de fournisseurs non référencés !

Le **volume des fournisseurs** représente des **coûts administratifs importants** et une **charge de travail considérable** pour les équipes (commandes multipliées, recherche et référencement des fournisseurs...). 68% des professionnels des achats indirects reconnaissent que la fragmentation et la taille de leur base de fournisseurs est leur plus grande douleur aujourd'hui.

La fragmentation & la taille de leur base de fournisseurs est la plus grande douleur de **68%** des professionnels d'achats indirects



Fournisseurs dormants

Fournisseurs locaux

Fournisseurs probatoire

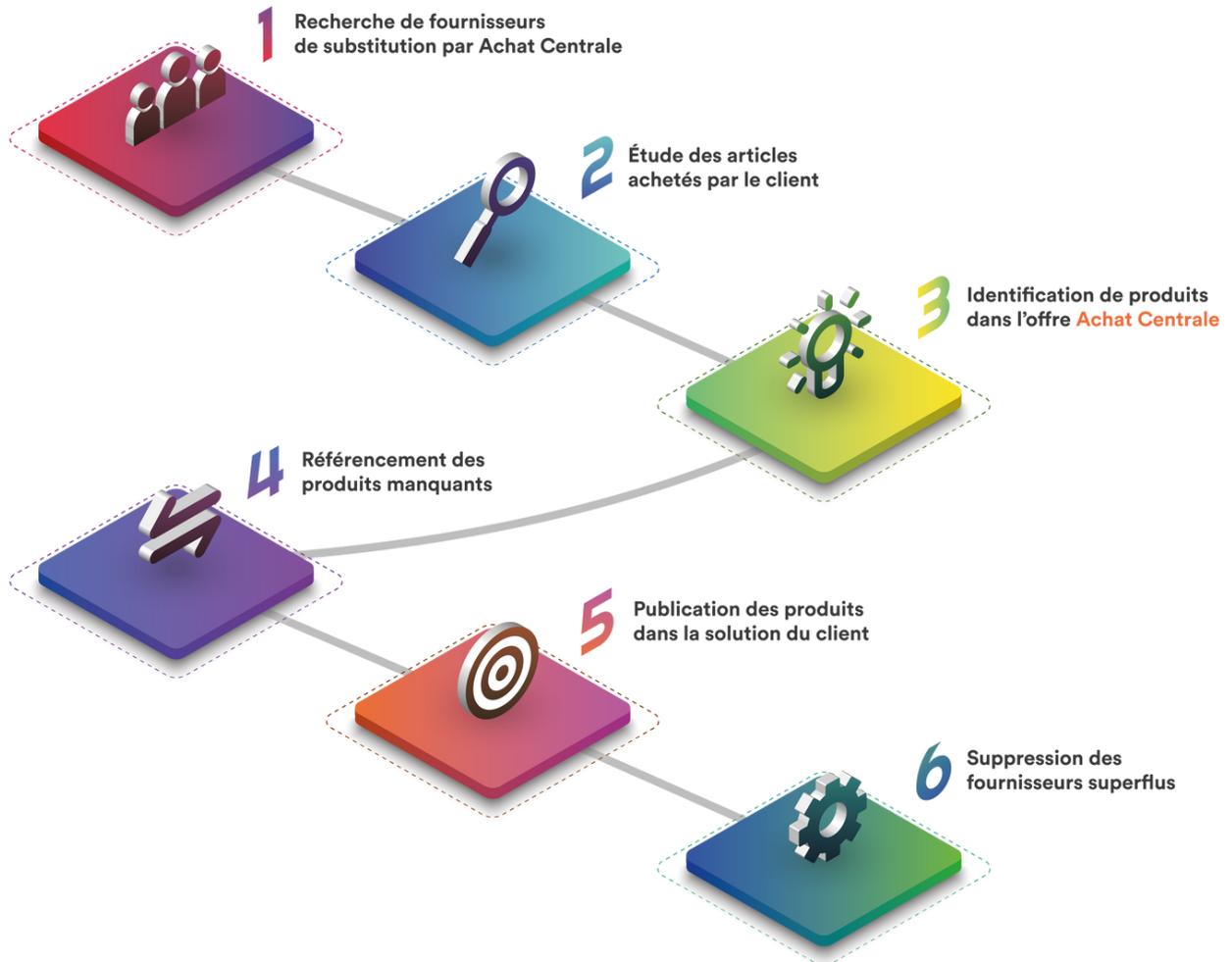
Fournisseurs sous conditions

Fournisseurs privilégiés

Fournisseurs stratégiques

Degré d'importance des fournisseurs

DIMINUER LE VOLUME DE COMMANDES + LE NOMBRE DE FOURNISSEURS = RÉDUCTION DES DÉPENSES



Gain de temps

Examen et évaluation des articles par nos spécialistes.

Groupement des commandes et des livraisons



Économie

Tous vos produits disponibles dans une seule solution

Réduction des frais de gestion fournisseurs



Process

Réduction du nombre de livraisons

Amélioration de la productivité

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 postes de dépenses centralisés	
✓ Vos statistiques achats en temps réel		✓ Traitement des commandes simplifié	
✓ Outil de messagerie avec nos fournisseurs		✓ 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.