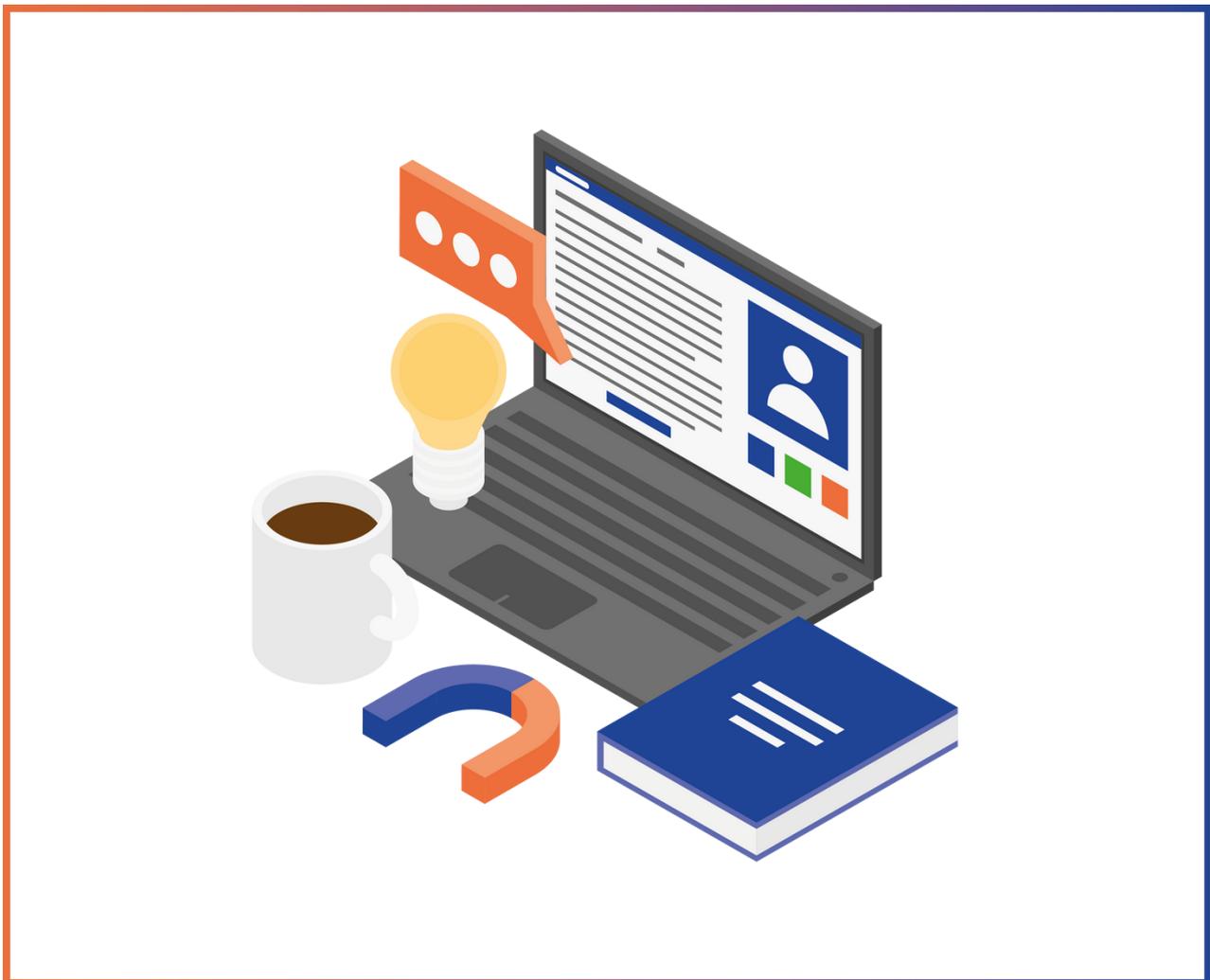


Le guide Achat Centrale

Les solutions pour digitaliser ses achats



Livre 2

Sommaire

01 QU'EST-CE QUE LA DIGITALISATION

- 1.1 Quels outils digitaux utiliser ?
- 1.2 Comment réussir sa transformation digitale ?

02 LA DIGITALISATION DES ACHATS

- 2.1 L'objectif de la fonction achat
- 2.2 L'optimisation de la gestion des ressources
- 2.3 L'amélioration des services achats grâce aux outils numériques

03 L'EXPERIENCE ACHAT CENTRALE

30% d'économies sur vos achats de frais généraux



01 QU'EST-CE QUE LA DIGITALISATION ?

C'est très simple, c'est le fait d'**analyser un processus existant** et de le **transformer en utilisant la technologie digitale**. Le but n'est pas de modifier totalement l'action préexistante, mais de la **simplifier grâce à la technologie**. Ce qui est recherché, c'est le **gain de performance et d'efficacité**.

Pour illustrer cette démarche, voici quelques exemples très représentatifs.

- En effet, lorsque vous communiquez avec vos collaborateurs ou connaissances, vous n'imaginez pas vous rendre à la Poste avec une lettre et acheter un timbre. Vous ouvrez votre boîte mail sur votre ordinateur ou dans votre téléphone et en une demie seconde, votre interlocuteur a reçu votre message ! (**c'est tout de même beaucoup plus pratique**).

Pour rester dans le monde professionnel, il y a aussi de nombreux exemples tels que les salons qui sont de plus en plus digitaux avec des webinaires pour remplacer les conférences. Les magasins ont, eux aussi, leurs versions en ligne.

Cette incursion du monde virtuel ne s'arrête pas au monde du travail. Dans votre quotidien, vous faites face à la **digitalisation**; les réseaux sociaux, les caisses automatiques, les aspirateurs autonomes...



1.1 La digitalisation

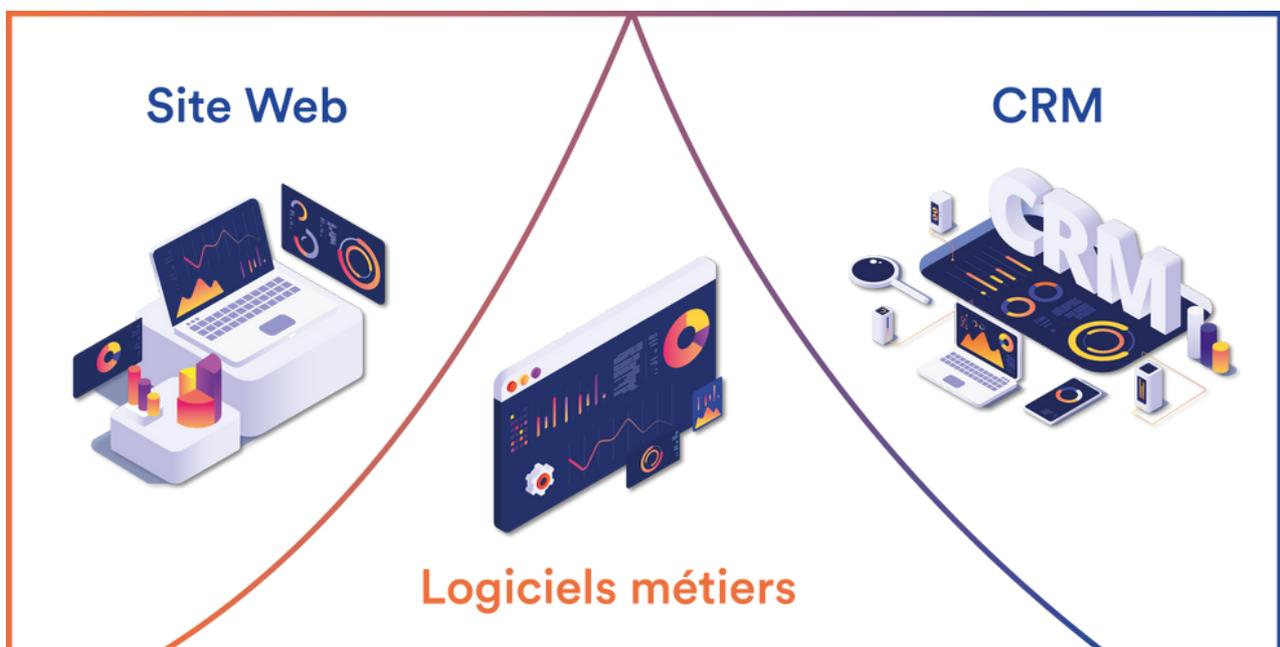
Quels outils utiliser ?

3

Le site web de votre entreprise, c'est un outil digital. Pour qu'il soit performant, votre site doit être clair, refléter une image professionnelle et surtout vous correspondre. Quel est le message que souhaite transmettre votre entreprise? Comment être sûr que vos clients et prospects le comprennent...

Les logiciels métiers : le but de ces logiciels est d'aider les collaborateurs au quotidien, en les assistant dans leurs tâches récurrentes, l'objectif est de leur simplifier la vie.

Par exemple, le **CRM (Customer Relationship Management)** a pour vocation d'assister le commercial dans sa relation avec les clients ou prospect envisagés. Ce logiciel simplifie ses tâches telles que l'envoi de mail préétabli.



1.2

La digitalisation

Comment réussir sa transformation digitale ?

Si vous souhaitez **digitaliser votre entreprise**, installer de nouveaux canaux de communication et de vente ne suffisent pas. Évidemment que c'est important, et même très important, mais il n'y a pas que ça.

Il faut aussi que cette transformation ait lieu dans l'entreprise, que tout le **processus interne** soit repensé.

Ainsi, il faut se poser cette question : quelles tâches sont réalisées dans mon entreprise par des collaborateurs alors que celles-ci pourraient être automatisées.

Nous vous présentons ici quelques pistes de réflexions, mais il ne faut pas oublier que chaque transformation doit être "**sur-mesure**" pour votre entreprise. Elle doit répondre parfaitement à vos besoins, sinon cela risque d'avoir l'effet inverse et de nuire à votre entreprise. Voici quelques exemples de processus, de tâches, qui peuvent être aisément simplifiés, automatisés.

- **La saisie de données :**

Dans une entreprise, vos collaborateurs passent beaucoup de temps à saisir des données, les transférées d'une base de donnée à une autre et à les classer ? Quelles pertes de temps ! En effet, ces tâches sont lentes, ennuyeuses et absolument pas épanouissantes et surtout sont une dépense inutile pour l'entreprise.

L'automatisation est possible : **elle offre gain de temps et réduit grandement les erreurs.**

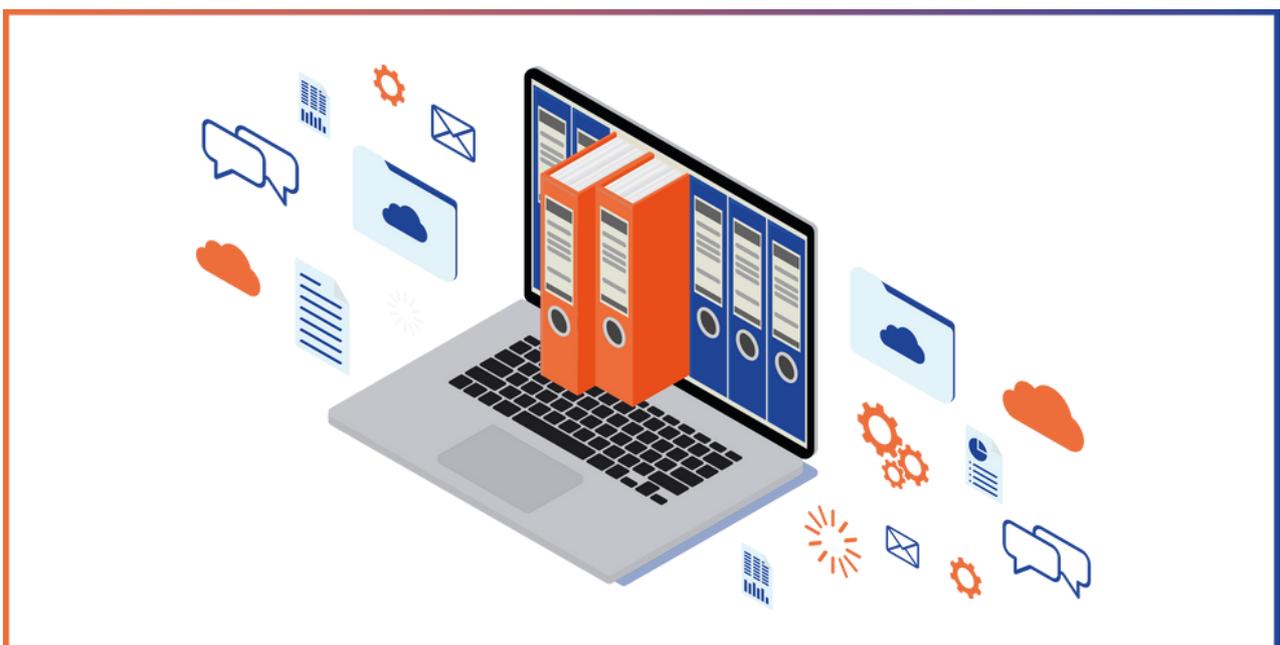
Les **logiciels** peuvent faire tout ça à la place de vos collaborateurs, De plus, ils ont généralement la capacité d'apprendre (machine learning) en utilisant l'intelligence artificielle. Ainsi, avec le temps, ces logiciels dépassent les compétences des collaborateurs et font les choses mieux et plus rapidement.

- **L'accès à l'information :**

Pour qu'une équipe soit efficace, il faut qu'elle soit **coordonnée**. Et pour cela, rien de pire que des employés qui perdent du temps à chercher des informations collectés par d'autres sans savoir où les trouver. Cette perte de temps influe beaucoup sur la performance de vos équipes.

L'avantage de la **digitalisation** est que vous pouvez retrouver toutes vos informations dans un endroit précis que vous avez paramétré. Avec un classement automatique et la possibilité de créer un module de recherche intégré.

Après avoir vu l'intérêt de la digitalisation pour votre entreprise, attaquons-nous au sujet qui nous intéresse réellement, la digitalisation des achats !



02 LA DIGITALISATION DES ACHATS

2.1 L'objectif de la fonction achat

Une entreprise est obligée de faire des **achats au quotidien**, pour sa production ou son fonctionnement. Elle doit donc se procurer des biens et services nécessaires à sa production. Et la manière dont elle se procure ces biens et services joue un rôle déterminant sur son positionnement et sa compétitivité.

Il faut alors s'intéresser d'un peu plus près au **fonctionnement et aux enjeux de la fonction achats**.

La fonction des achats dans une entreprise est en charge de **sourcer** et évidemment d'**acheter les matières premières** et **composants** nécessaires à la production. Tout en respectant des règles, la livraison et les contrôle de qualité établit par le **cahier des charges de l'entreprise**.

L'enjeu de ce poste est très important puisqu'il se répercute sur de nombreuses facettes de l'entrepris ;

- **Sur le plan financier** : la politique d'achats contribue à la rentabilité de l'entreprise en influant sur les coûts des composants et de ce fait sur la marge de l'entreprise.
- **Sur le plan commercial** : la fonction d'approvisionnement permet de fournir des produits de bonne qualité tout en évitant les ruptures de stocks (qui sont très mauvaises pour l'image d'une entreprise).
- **Sur le plan stratégique** : la fonction achats va contribuer à la compétitivité de l'entreprise tant en termes de coûts que de délais.

2.2 L'optimisation de la gestion des ressources

Avec la croissance constante, une entreprise est confrontée à des **pressions économiques et commerciales**. Il lui faut être capable de répondre aux **exigences de sa clientèle** en termes de pratique et de qualité. Une entreprise ne peut pas fonctionner normalement si elle n'a pas les ressources essentielles nécessaires à son fonctionnement. Plus la gamme des produits et des services est large, plus les besoins seront nombreux.

C'est pourquoi il est indispensable d'accorder des efforts pour soutenir cette fonction avec une approche logistique efficace. Même pour des petites entreprises, il existe un nombre minimum d'actions à prendre pour garantir que la prise de commande se fait dans un esprit optimal, y compris :

- Une **veille** très précises des dépenses faites par la section achats ainsi qu'un suivi de variations des prix en fonction du contexte économique.
- Une **connaissance poussée** de ce qui est acheté et les conditions comme le volume, la qualité, les délais de livraison, etc.
- Les **connaissances techniques** permettant d'utiliser les leviers d'optimisation du processus achats.

Il est essentiel pour une entreprise d'avoir la **bonne stratégie de gestion de l'achat**. Elle permet de contrôler son environnement et de répondre à toute situation. Il existe plusieurs risques à anticiper, tels que des achats sauvages, des dépenses supérieures à ce qu'elles devraient être ou pire encore une interruption de la fourniture durant la crise sanitaire.

Il convient également d'être attentif au marché des fournisseurs et aux opportunités qu'il offre pour votre activité.

2.3 L'amélioration des services achats grâce aux outils numériques

L'optimisation peut être faite sur de nombreux points, alors prenons les choses dans l'ordre :

Tout d'abord l'anticipation :

Il est primordial de pouvoir **anticiper ses besoins**, en arrêter une production ou un service par manque de matériel, matière première se révèle catastrophique, et cela, pour deux raisons principales :

- C'est un manque à gagner pour l'entreprise qui n'a pas lieu d'être et qui pourrait être facilement évité.
- Cela désorganise beaucoup de chose, en effet, dans une organisation, toutes les parties prenantes sont liées ; si l'une est à l'arrêt, tout s'arrête et tout est fortement impacté.

La gestion de la relation :

Plus de perte de temps à fouiller dans ses mails à la recherche de conversation avec ses fournisseurs ! Tous vos messages peuvent être regroupés en une seule plateforme, ils sont rangés, archivés. Tous vos produits réunis en une seule plateforme, ranger par catégories et sous-catégories, ce qui vous garantie facilitée et praticité !

De plus, tous vos services achat peuvent avoir accès à la même plateforme, permettant ainsi de centralisé les demandes et de mutualisé les volumes.

Après avoir exposé l'intérêt des outils digitaux, Achat Centrale a encore mieux à vous proposer ! Tous les avantages d'un logiciel d'optimisation d'achat avec un service d'acheteur qui négocie pour vous les prix !

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.