

manager

Dossier achat

Déclarez la guerre aux coûts !

Vous avez le sentiment de payer trop de charges ? Vous croulez sous les factures de fournitures, bureaux, matériels divers ? Alors n'hésitez plus, confiez ces budgets parfois colossaux à des professionnels de la réduction des coûts. Et voyez la différence.

Encore méconnus il y a quelques années, ils sont de plus en plus nombreux à vous proposer de s'attaquer à vos coûts. Leur force ? Dénicher le prestataire alliant le meilleur rapport qualité/prix et obtenir des prix sur les volumes.

Lancée en 1995, la société K-Buy s'est spécialisée dans l'optimisation des achats. Entendant se démarquer des concepts de centrale d'achats, K-Buy se présente comme un « *facilitateur expert externe et indépendant* ». Dans cet esprit, son service novateur baptisé PowerBuying intervient sur une double problématique : d'une part il permet à l'entreprise de bénéficier de l'effet de volume pour réduire les coûts des « familles à effet de seuil (fournitures de bureaux, certaines matières premières notamment), d'autre part il répond à une demande croissante des grands groupes de valeur ajoutée. Rappelons que K-Buy négocie annuellement quelque 2 milliards d'euros sur 300 familles d'achats. C'est dire sa force d'intervention et son poids dans les négociations. En règle générale, un projet PowerBuying est caractérisé par un groupe de participants de 3 à 5 sociétés (non concurrentes), par 3 à 6 familles d'achats retenues et parfois près de 100 fournisseurs. L'entreprise déclare ainsi avoir permis l'économie de l'ordre de 33,7 % sur un portefeuille de 1,1 million d'euros. Non négligeable !

Autre intervenant du marché, Ipsopresto.com mise à la fois sur le développement des achats via le Net et l'intérêt croissant pour les offres low cost. Lancé en septembre 2004, le site s'intéresse tout particulièrement à cette niche que constituent les TPE (la France compte plus de 2,5 millions d'entreprises de moins de 10



Un réducteur de coût déclare ainsi avoir permis l'économie de l'ordre de 33,7 % sur un portefeuille de 1,1 million d'euros.

salariés – source INSEE). Une clientèle « aguerrie à Internet » et qui recherche constamment à réduire les coûts de ses achats. Ipsopresto a donc sélectionné une gamme de 500 produits correspondant aux différents besoins de ces profils, des produits « *uniquement disponibles en ligne, 24h/24 et 7 jours sur 7* ». Pour plus de lisibilité, ces produits sont eux-mêmes classés en cinq familles : fournitures de bureau, consommables informatique, mobilier de bureau, accessoire de bureau et hygiène et entretien. L'entreprise s'appuie sur une plateforme performante gérant aussi bien l'offre, l'approvisionnement, le suivi de la commande que la relation clientèle. Le

client pouvant de son côté suivre en direct l'avancement de sa commande et disposer d'un reporting complet des achats effectués sur le site. Livraison de 24 à 48 heures. Exemple pour un pack créateur comprenant un bureau, un fauteuil, une lampe, cinq bacs à courrier et une corbeille à papier : 189,99 E ht. Et pour les budgets les plus serrés, la page d'accueil propose en continu des offres de déstockage à des prix défiant toute concurrence. En un an d'existence, plus de 10.000 clients ont déjà fait confiance à Ipsopresto.com !

CLB Conseils se présente comme le « spécialiste de la chasse aux coûts ». Les trois associés, fondateurs de l'entreprise →

Dossier achat | LA MONTÉE DES MULTI SPÉCIALISTES

→ située à Courbevoie (92), sont issus du monde bureautique et connaissent donc parfaitement le marché. L'entreprise lancée début 2005 intervient sur trois secteurs d'achat : les copieurs, les imprimantes et les télécopieurs, et ce tant pour le financement, l'entretien que les consommables (et la garantie pour les deux derniers). Leur cible, les moyennes et grandes entreprises possédant un parc bureautique important et/ou hétérogène. Dans cette optique, **CLB Conseil** procède d'abord à un audit complet du parc existant (besoins techniques et financiers, accords et contrats en cours, dépenses directes et indirectes) et selon ce bilan fournit « un tableau récapitulatif et comparatif des offres ». La jeune entreprise compte déjà parmi ses clients le Centre hospitalier d'Arpajon ou Care4Data (leader français de la duplication de supports numériques).

S'affichant comme un partenaire indépendant et transparent, **CLB Conseils** annonce clairement la couleur : les honoraires sont facturés au prorata des économies réalisées pour l'entreprise cliente. Et si vous souhaitez avoir une première idée des économies envisageables, allez donc voir leur « tarif chasse » sur leur site (www.clbconseils.com).

Autre prestataire incontournable du secteur, Manutan SA propose ses services depuis 1966 et se positionne comme le « leader sur le marché de la vente à distance inter-entreprises d'équipements et de consommables industriels et de

bureau ». Et pour cause, l'entreprise propose une gamme de 80.000 produits. À l'origine du concept de VPC B to B, l'entreprise est aujourd'hui largement présente à l'international, elle a d'ailleurs pris en 1999 la dénomination de Manutan International (21 filiales), l'activité Manutan SA (France métropolitaine et Corse) devenant une filiale de la société mère. Elle figurait aussi comme la première entreprise française de vente par correspondance à obtenir la certification Iso 9001. Si les clients pouvaient commander par téléphone, courrier ou fax, ils disposent dorénavant d'un panier directement sur Internet (www.manutan.fr). Toute commande par Internet étant réglable à réception de la facture, à la commande, par carte bancaire ou purchasing card. L'entreprise située à Gonesse (95) a par ailleurs instauré un service de livraison express, dans les 4 heures suivant la réception de la commande (commande enregistrée avant 16 h), pour Paris et certains départements franciliens (91, 92, 93, 94 et 95). Les équipes de livraison pouvant monter et surtout installer les produits commandés. Enfin, l'entreprise a adopté à l'attention des grands comptes un service particulier selon la régularité des commandes et les volumes d'achat. Les entreprises intéressées pourront ainsi bénéficier de divers services tels la commande ouverte, la facturation mensuelle, la Purchasing Card ou encore la livraison multisites.

Tendance : de plus en plus d'entreprises à reprendre...

C'est un été en demi-teinte qui se dégage du baromètre édité par le greffe du Tribunal de commerce de Paris pour les deux mois de juillet et août 2005 : + 5,31 % d'immatriculations d'entreprises (un redressement qui vient tempérer la courbe jusque-là négative, s'établissant à - 0,8 % sur les 8 premiers mois de l'année), pour + 11,97 % d'ouvertures de redressements et liquidations judiciaires (indicateur de variation été 2005/été 2004). Autant dire que la situation n'est pas au beau fixe. Parmi les signes positifs, le greffe relève en premier lieu une progression de + 6,23 % des immatriculations de SA/SAS, « structures susceptibles de générer un chiffre d'affaires et un volume d'emplois significatifs », deuxième signe encourageant, l'âge des créateurs et créatrices enregistre un certain rajeunissement, s'établissant sur cette même période à 41 ans et 6 mois. La part des femmes restant largement minoritaire par rapport à celle des

hommes. Côté senior, la tendance est à la baisse, l'été 2005 a connu une diminution de près d'un point par rapport à la même période 2004. Enfin, troisième bonne nouvelle, le greffe a constaté une baisse des détections des entreprises potentiellement en difficulté (- 35,57 %) et du nombre d'entretiens accordés par les juges de la Prévention (- 26,06 %). Rappelons en effet que, outre le service de la Prévention des difficultés du greffe ayant pour mission de détecter les entreprises potentiellement en danger de défaillance, les dirigeants d'entreprise peuvent solliciter un entretien personnalisé auprès des juges du tribunal de commerce. des rendez-vous qui sont l'occasion de faire le point sur les mesures à prendre pour sauvegarder l'entreprise et ses emplois. À titre d'exemple, sur l'été 2005, 139 rencontres ont été organisées et depuis le 1er janvier 2005 1.617 entretiens ont été accordés. Comme quoi il vaut mieux prévenir que guérir.

Les livres du dirigeant

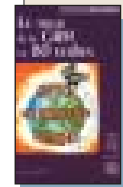


Profession : acheteur

Patrick Caverivière

Les éditions demos, coll. Achats, 192 p, 30 €

Dans un contexte de mondialisation croissante des affaires, de forte demande de création de valeur, l'acheteur doit démontrer sa capacité à définir et mettre en œuvre de réelles stratégies achats et les traduire en pratiques d'achats efficaces. L'ouvrage « Profession : acheteur » entend aider les professionnels de l'achat à définir la démarche stratégique qui lui permettra de relever ces défis. L'ouvrage est découpé en quatre parties : la première revient sur les pratiques fondamentales ; la deuxième l'aide à mettre en œuvre et structurer cette démarche stratégique, la troisième lui expose les moyens de déployer des pratiques opérationnelles plus efficaces ; enfin la dernière s'attache au suivi et la gestion de la performance.



Le tour de la GRH en 80 verbes

Daniel Drouilly

SEFI - arnaud franel éditions, 240 p, 19,95 €

Comment assurer une Gestion des Ressources Humaines (GRH) pertinente ? Comment avoir une culture managériale et sociale suffisante pour comprendre, motiver et diriger des femmes et des hommes ? Comment éviter ou gérer les conflits ? A travers 80 verbes - verbes d'actions, fréquemment utilisés et vécus en gestion des ressources humaines -, dans un style clair et direct, l'auteur tente de répondre à ces trois questions fondamentales. Conçu comme une « boîte à outils simplifiée », il s'adresse autant aux dirigeants de PME PMI, aux responsables des ressources humaines et managers qu'aux étudiants en ressources humaines.



Réaliser votre étude de marché

APCE/Elizabeth Vinay

Éditions d'Organisation, 200 p, 20

S'adressant aux créateurs d'entreprise, qui ne sont pas nécessairement des spécialistes du marketing, il a pour vocation de les aider dans la conduite d'étude de marché. On comprendra aisément qu'un jeune créateur ne dispose pas d'un pôle marketing dédié à cet effet. S'appuyant sur une méthodologie simple et pragmatique, illustré d'exemples concrets choisis parmi des activités et des clientèles variées, il donne une vue à la fois globale et complète de la façon de procéder à cette fameuse étude de marché. Avis aux créateurs d'entreprise en panne de marketing !



Mettre du pouvoir dans ses actes

Paul Degryse

Éditions Dervy, coll. Chemins de l'harmonie, 256 p, 18 €

Avec comme sous-titre « 6 outils pour réussir sa vie personnelle et professionnelle », l'ouvrage nous propose un vaste programme. Son postulat : le « développement personnel systémique ® », entendez un ensemble de démarches dans lesquelles une personne s'engage pour améliorer son efficacité générale et son bien-être, c'est-à-dire son équilibre psycho émotionnel, ses modèles de raisonnement basiques et ses comportements relationnels. Cet ouvrage tend, par son approche novatrice des rapports humains et de l'efficacité personnelle, à une réflexion pour le moins intéressante.