



Logo client

Présentation du projet « Centrale d'Achats »

Participants: Comité d'Administration
Hervé OUIIN

Club des Entrepreneurs de l'Auxois
Directeur Associé Osiris Consulting



Contact: houin@cosma-experts.com
06 77 02 46 01

Objectifs

- **Permettre aux adhérents du « Club des Entrepreneurs de l'Auxois » de bénéficier de tarifs négociés.**
(Élargissement envisageable dans une seconde phase aux entreprises non adhérentes ou hors de notre territoire)
- **20% d'économies en moyenne**
- **Catégories d'achats non stratégiques (pas de matières premières ou composants)**

- Les catégories de dépenses > 80 K€ (ordre de grandeur) peuvent également être traité mais par un autre modèle économique

Familles d'Achats concernées

- **Catégories classiques**
 - Fournitures et mobilier de bureau
 - Périphériques et consommables informatiques
 - EPI, hygiène
 - Contrôle réglementaire, sécurité incendie
 - Energie
 - Fournitures industrielles
 - Emballages (hors caisses bois)
 - Imprimerie (approche spécifique)
 - Traitement de courrier, envoi de colis express (hors mise sous pli)
 - Transport (hors taxi colis)

Autres Familles d'Achats

- **Catégories plus difficiles à mutualiser (à voir en seconde phase)**
 - Location d'équipements
 - Photocopieurs
 - Télécoms, matériels et solutions informatiques
 - Vêtements de travail
- **Catégories exclues pour ne pas défavoriser un éventuel adhérent du club**
 - Intérim
 - Location de véhicules
 - hôtellerie, restauration
 - Assurance, Mutuelle et Prévoyance
 - Comptabilité, Conseil juridique
- **Catégories exclues pour ne pas défavoriser un éventuel adhérent de la Centrale**
 - Matières Premières
 - Composants
 - Produits de négoce

Mutualisation

- **Que signifie « Mutualisation des Achats »**
 - **Mise en commun de besoins achetés par plusieurs sociétés pour obtenir des conditions d'achats améliorées par rapport à ce que chacune obtiendrait seule**
 - **Partenariat sur une longue durée à définir avec 1 fournisseur par catégorie**
 - **Contrat cadre auquel se rattacheront une multitude de petits et moyens clients**
 - Liste d'articles
 - Grille tarifaire
 - Règles de fonctionnement
 - Autres services associés (préconisation, ...)
 - **Relation d'approvisionnement directe entre le fournisseur et les clients consommateurs**
 - **Facturation directe par le fournisseur aux clients consommateurs**
 - **Rémunération de la Centrale d'Achats par commission fournisseur**

Processus (1)

- **Analyse de faisabilité**
 - Estimation de l'intérêt des adhérents sur le principe (questionnaire)
 - Estimation de l'intérêt des fournisseurs
 - Constitution d'un dossier test
 - **Mesure des volumes potentiels**
 - Potentiels d'achats (€)
 - Potentiel de gain (€ et %)
 - Proposition projet aux adhérents (ceux intéressés initialement + les autres)
- **DECISION DE CONTINUER (ou pas)**

Processus (2)

- **Récolter les consommations de chaque société intéressée (facture sur X mois)**
 - référence et description articles achetés
 - Fournisseur
 - Volume
 - Cout
- **Définir les règles de fonctionnement**
 - Délai de commande et de livraison
 - Mini de commande
 - Stock mini par article
 - Franco
 - Facturation
- **Proposer des rationalisations**
 - constituer un catalogue restreint avec tarif attractif
 - permettre de commander des produits hors catalogue avec remise négociée // TG
- **Construire et lancer un appel d'Offres**
 - Description du besoin
 - Critères de sélection
- **Mesurer les économies potentielles pour chaque société**
- **Recevoir les fournisseurs potentiels pour sélection finale**

Processus (3)

- **Présenter les résultats aux adhérents du Club**
- **Déployer la solution retenue (chaque société intéressée)**
 - Plus vite le nombre d'adhérents & augmente, plus vite nous tenons notre engagement de volume // fournisseur donc plus vite on pérennise la solution
- **Mesurer les volumes réels // volumes estimés**
 - Le fournisseur faisant un prix // volumes, il est important de vérifier que notre engagement est tenu (nous annoncerons une progressivité des volumes dans le temps)
- **Promouvoir la base d'achats**
 - auprès des sociétés du Club
 - auprès des sociétés non-adhérentes (pour les faire adhérer au Club)
 - Permet de négocier à la baisse et de devenir un « clients » important pour le fournisseur
- **Refaire cette démarche sur un autre catégorie**

DES QUESTIONS ?

- (il est important de soulever les problèmes éventuels aujourd'hui plutôt que les découvrir quand le travail de construction du système sera fait)