

Achats Service poursuit son développement

Stratégie. La PME rachetée en 2008 par un ancien directeur opérationnel d'Adia approchera, en fin d'année, les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires

Il aurait pu ne rien changer à l'entreprise qu'il a repris il y a deux ans. S'en tenir à sa spécialité d'achats de fournitures pour les grandes entreprises, qui s'adressaient à Achats Service pour leurs commandes non récurrentes, pas stratégiques pour les directions achats.

Au lieu de cela, Jacques-Emmanuel Durand a mené un plan de développement dès son arrivée : « Le contexte était favorable, puisque l'entreprise était déjà bien structurée, avec une équipe managériale de bon niveau », s'enthousiasme ce dirigeant, lancé à 42 ans après une première partie de carrière de directeur opérationnel pour l'équipementier automobile Plastic Omnium, puis au sein du groupe d'intérim Adia.

À la fin 2010, l'activité d'Achats Service aura progressé de plus de 10 % depuis qu'il en a pris les commandes en septembre 2008, se rapprochant des 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec 45 salariés. Sur ces deux dernières années, Achats Service a ouvert deux agences en Allemagne et en Chine. L'entreprise a effectué 18 embauches, dont 11 dans ces deux pays et

La carte D'IDENTITE

>> **Activité** : Prestations d'achats pour les entreprises

>> **Création** : 1988 (reprise en 2008)

>> **Président** : Jacques-Emmanuel Durand

>> **Siège** : Ecully

>> **Implantations** : Quatre agences en France (à Ecully, Bordeaux, Sofia-Antipolis et Voisins-le-Bretonneux), deux agences en Allemagne (Stuttgart) et en Chine (Shanghai)

>> **Effectif** : 45 salariés

>> **Chiffre d'affaires 2009** : 45,6 millions d'euros (+ 21 % par rapport à fin 2007)

>> **Résultat net 2009** : 185 000 euros

>> **Projets** :

Lancement d'une plateforme d'achats dédiée aux PME-PMI ; Deux ouvertures d'agences à l'étranger, programmées à partir du premier trimestre 2011.



Jacques-Emmanuel Durand

sept pour ses différentes agences en France. Ce qui lui a permis de renforcer son sourcing de fournisseurs (7 000 établissements référencés) et de soutenir son effort de prospection commerciale, payant malgré la crise.

Une orientation stratégique parmi d'autres. Jacques-Emmanuel Durand, qui s'est convaincu de la nécessité d'une présence à l'inter-

national, s'est aussi focalisé sur ses « fragilités » : « Nous n'avions pas d'accès direct aux décideurs parmi nos clients, à savoir les directeurs achats des grandes entreprises. Nous avons également intérêt à élargir notre offre aux PME ». Moyennant quoi, l'offre a évolué vers des prestations de conseil en choix d'achats. Jacques-Emmanuel Durand a par ailleurs instauré un

système de facturation basé sur une participation aux gains réalisés par le client.

« Le risque peut sembler plus fort que sur une prestation à coût fixe, cependant, l'espérance de gain est aussi plus forte », commente-t-il. « Surtout, nous envoyons un message fort, puisqu'on prouve ainsi que nous croyons en ce que nous préconisons ». En direction des PME, Achats Service prépare une plate-forme d'achats qui utilisera sa base préférentielle dédiée aux groupes.

Il parie cher sur l'opportunité de cette déclinaison : « Les PME qui se fournissent dans des pays à bas coût s'adressent à un distributeur ou effectuent leurs achats en direct, ce qui dans les deux cas peut s'avérer risqué. Tandis que nous apportons les ressources dont nos clients ont besoin, depuis le conseil en achats jusqu'au suivi de livraison, en passant par la réalisation des échantillons, le lancement de la production et le contrôle qualité ». À noter pour les acheteurs en quête d'emploi : ce patron dit être en recrutement « quasi-permanent ».

Laurent Poiillot