

Achats Service se développe à l'international



Achats Service a été créée en 1988. Depuis cinq ans, cette société d'externalisation des achats connaît une croissance rapide et régulière. De 17 millions d'euros en 2004, le chiffre d'affaires a atteint les 45 millions d'euros en 2008. La qualité de service et les gains directs ou indirects sont les piliers de cette réussite, qui passe désormais par un développement à l'international.

Entretien avec Jacques-Emmanuel Durand, qui préside depuis 2008 aux destinées d'Achats Service.

Profession Achat : Achats Service a récemment racheté la société chinoise Nihao, implantée à Shanghai. Pouvez-vous nous expliquer la logique de ce développement à l'international ?

Jacques-Emmanuel Durand : Le sourcing en Chine n'est possible qu'en étant implanté localement. Ce qui n'est pas forcément nécessaire sur des marchés plus proches de nous, comme l'Allemagne ou l'Espagne. Réussir un sourcing en Chine, cela passe d'abord par la prise en compte de la spécificité culturelle locale. Il convient ensuite d'appréhender avec pertinence et précision le tissu industriel chinois. Enfin, il est nécessaire d'opérer une sélection parmi les fournisseurs, afin de retenir ceux qui respectent les critères de qualité, d'éthique et de développement durable. C'est pour nous une question de principe. Et, là encore, agir à distance est impossible. Notre implantation à Stuttgart en septembre 2008 répond à une autre attente de nos clients : l'externalisation d'achats pour leurs sites allemands.

En Chine, quel type de prestations proposez-vous à vos clients ?

Les prestations que nous proposons sont au nombre de quatre. Tout d'abord du

marketing achats (études de marché et voyages d'études ciblés). Ensuite, nous opérons en tant que bureau d'achat local de nos clients. Nous proposons également des prestations d'externalisation complète des achats depuis l'expression du besoin jusqu'à la livraison. Enfin, nous sommes capables de mettre en place une démarche « Build-Operate-Transfer » qui revient à établir un bureau d'achats pour le compte d'un client, depuis le recrutement des acheteurs, leur formation, leur hébergement, leur management, jusqu'à leur transfert sous la responsabilité du client lorsque l'équipe est autonome.

Vous permettez en particulier à vos clients d'optimiser leurs démarches de compensation. Pouvez-vous nous en dire plus sur ce point précis ?

De nombreux contrats d'exportation, notamment vers la Chine, sont conditionnés à des achats compensatoires. En sourçant localement, Achats Service permet à ses clients d'augmenter ces achats compensatoires et donc de développer leurs exportations. Plus globalement, Achats Service est un partenaire pour l'entreprise sur le marché asiatique. Outre l'optimisation, nous offrons sécu-

rité et confort. Nos équipes maîtrisent à la fois la langue du fournisseur et la langue du client. Ainsi, nous servons de relais entre nos clients et nos fournisseurs.

Achats Service peut-il jouer un rôle de prescripteur pour ses clients en matière de politique Achats ?

Oui. Notre ligne de conduite consiste à toujours appliquer la politique Achats de nos clients. Nous leur conseillons également des solutions alternatives en utilisant nos bases de fournisseurs préférentiels lorsque cela nous semble pertinent. Du reste, nos clients attendent de nous que nous comparions en force de proposition. Avec toujours la préoccupation de leur permettre de se concentrer sur leur cœur-métier. Dans nos relations clients, nous mettons un point d'honneur à respecter les règles suivantes : gain sur le coût total d'acquisition, disponibilité, réactivité, fiabilité des délais et des informations fournies, transparence et sens de l'éthique. Dans ce cadre, et pour conclure sur le marché chinois, nous sommes en train de remettre à plat l'ensemble de notre système qualité afin d'obtenir, dès 2009, une certification qualité unique sur toutes nos entités et en particulier en Chine. ■