

Achats Service, votre allié par temps de crise



Qui dit crise dit tension extrême sur les coûts. L'expertise d'Achats Service vous permettra d'y faire face et de sortir renforcé de cette période de turbulences.

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

La crise actuelle induit une tension extrême sur les coûts. Dans quelle mesure l'offre d'Achats Service permet-elle d'aider les entreprises à relever ce défi ?

Le marché s'est fortement contracté, avec une baisse du volume d'activité. Les entreprises font face à deux enjeux majeurs : faire des économies, et recentrer leurs organisations sur leur cœur-métier afin de satisfaire leurs clients. Cette situation mettra en avant les entités qui se montreront les plus « audacieuses » et les plus innovantes. Ce sont elles qui ressortiront les plus fortes de cette crise. Le premier des deux enjeux, à savoir la réduction des coûts, donne lieu à deux axes de progrès : les gains directs (diminution des volumes d'achat) et les gains indirects. L'offre d'Achats Service permet de réaliser ce double objectif.

Comment cette ambition se décline-t-elle ?

En ce qui concerne les gains directs, il faut savoir que les acheteurs se concentrent généralement sur 85 % de leur volume d'achats. Les 15 % d'approvisionnements restants ne sont que très rarement négociés. Il s'agit d'achats non stratégiques (de « classe C »). Achats Service

intervient sur cette catégorie des achats et négocie les prix. Nos clients concentrent donc leurs ressources pour négocier les achats stratégiques. Ainsi, nous mettons à leur service notre expertise. Grâce à notre organisation, nos équipes, notre ERP, notre base de fournisseurs et notre expérience, ces commandes variées et non récurrentes sont automatisées et industrialisées. Cette externalisation coûte moins cher aux entreprises, qui réalisent donc des gains indirects. Pour résumer : un client qui émettait 3000 factures pour 3000 fournisseurs différents n'en émettra plus que 50, soit une par semaine. Grâce à Achats Services, il fait une économie gigantesque. En externalisant leurs achats « classe C », nos clients libèrent des ressources afin de se concentrer sur leur cœur-métier et la satisfaction de leurs propres clients.

Proposez-vous un service à la carte ?

Nous adaptons notre offre aux besoins de nos clients. Tous n'ont pas les mêmes attentes et les attentes d'un même client peuvent varier dans le temps. En identifiant leurs besoins, Achats Service est capable de leur apporter la valeur ajoutée attendue. Nous nous basons sur des processus « types » (politique achats, ERP) que nous adaptons à

leurs attentes. Car chaque client est un cas particulier à nos yeux.

Quel est le gros « plus » que vous apportez ?

Ce qui fait notre force, c'est la rapidité et les gains. Mener une négociation à bien, cela suppose d'avoir à la fois le temps et le choix. Achats Service satisfait à ces deux critères. Nous nous engageons à prendre en compte toute demande en moins de 48. Cette réactivité permet de rassurer le client et de dégager le délai nécessaire à la négociation.

Aujourd'hui chaque euro compte, Achats Service s'assure que chaque commande est négociée, même celles, de classe C ou avec des fournisseurs non récurrents qui sont en dessous du seuil de 1500 € à 3000 €, qui ne passent bien souvent plus par les services achats de nos clients. Ces commandes, qui représentent 15 % du chiffre d'affaires, font l'objet de toute l'attention d'Achats Service ce qui permet à nos clients de bénéficier de gains bien précieux en ces moments de crise. ■

Pour nous contacter :
contact@achats-service.fr