

Groupement d'achats EZF-ACHATITUDE

Présentation du projet

Association Entrepreneurs en Zone Franche
16, Avenue de Saint-Antoine
13015 Marseille



1/CONTEXTE DES ENTREPRISES

Dans l'environnement actuel, critique et ultra concurrentiel, les sociétés se doivent d'être performantes en tous points. Les achats dits "généraux", qui représentent de **10% à 25% du Chiffre d'Affaires (CA)** d'une entreprise, pourraient très souvent connaître des améliorations notables.

En effet, même si les frais généraux sont des besoins « standards » et récurrents pour l'entreprise, elle manque de visibilité sur ces dépenses car ce sont des achats diffus, répartis entre de nombreux fournisseurs.

Ajoutez à cela le fait que les PME, à titre isolé, représentent un faible volume d'achat et possèdent donc peu de pouvoir de négociation. On comprend alors aisément que les achats généraux ne soient pas une référence de performance chez les PME.

Le saviez-vous ?

30% de gain sur ces achats augmente votre marge brute de 3% à 7.5% !

Les entreprises performantes doivent se concentrer sur leurs cœurs de métier. Ne disposant pas de toutes les compétences indispensables à une gestion optimisée de leur infrastructure générale, l'externalisation leur apporte souvent une solution immédiate.

Les attentes des PME envers les achats généraux:

Si l'attente la plus évidente se situe au niveau du prix, ce n'est pas la seule.

En effet, la performance tarifaire n'a d'intérêt que s'il y a un respect, dans la durée, des conditions négociées et une réelle maîtrise des dépenses.

De plus, le prix ne doit pas se faire au détriment de l'accès à une qualité optimale du service rendu par ces fournisseurs (qualité, délais, service...).

Enfin, le gain de temps découlant d'une démarche achat facilitée est aussi un facteur de performance achat.

L'initiative d'EZF



« Le regroupement d'entreprises au sein de notre association a inévitablement soulevé la question de la mutualisation. Etant plus forts en nombre que seul, la question des économies possibles sur les achats est apparue comme une évidence. C'est la découverte d'initiatives telles que le groupement d'acheteurs de COSMED et d'ACHATITUDE qui nous a permis d'envisager un tel projet. »

Xavier Giocanti, Président

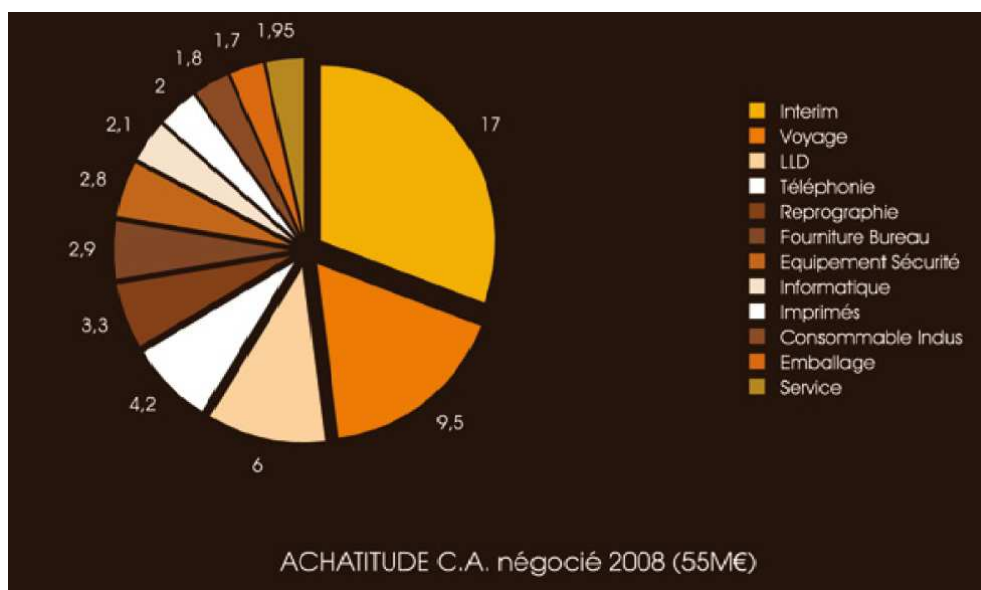
2/ ACHATITUDE



« Fédérer les achats est un vieux rêve que j'ai eu il y a plus de 12 ans lorsque j'ai créé la direction des achats de Gemplus. Ces achats sont en grande partie dépendants des volumes. L'idée était d'apporter les plus gros volumes possibles pour peser chez les fournisseurs.

J'ai donc créé une société de services, fin 2005, sur la Zone Franche Urbaine (ZFU) Nord Littoral¹ : ACHATITUDE.

Composé aujourd'hui de 8 salariés, nous réalisons un CA de 560 K€ et nous avons négociés, pour le compte de nos clients, 55 Millions d'Euros d'achat l'année passée.



Nous venons d'ouvrir une agence sur Toulouse et un bureau commercial sur Paris car d'une présence exclusivement régionale à nos débuts nous avons, aujourd'hui, une base clientèle nationale.

Notre clientèle est aussi bien composée de PME que de Groupes Nationaux (de 10 à 6000 personnes) ».

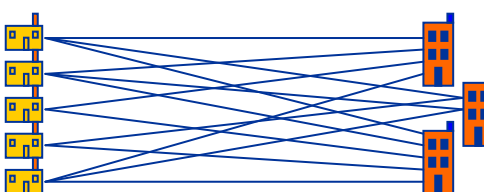
Eric Bompar, Dirigeant

Le concept

ACHATITUDE est une centrale de négociation qui **fédère et mutualise les achats dit généraux** de ses clients. L'idée principale est de faire bénéficier aux PME/PMI de tarifs et de services dits « grands comptes » qui appartiennent à ACHATITUDE et qu'ils mettent à disposition de notre association. La société négocie pour nous tandis qu'il ne nous reste plus qu'à commander directement aux fournisseurs aux conditions commerciales d'ACHATITUDE.

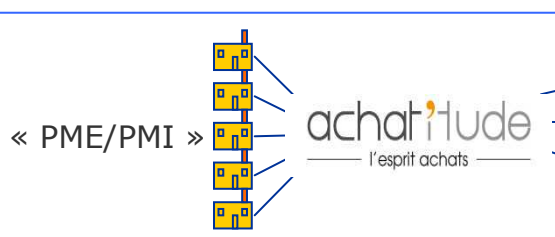
AVANT :

« PME/PMI »



FOURNISSEURS

APRES :



FOURNISSEURS
« GRANDS
COMPTES »

Sur ce marché où se rencontrent de multiples acteurs, ACHATITUDE s'est positionnée, avec succès, sur 2 axes encore pas ou peu développés car très difficiles à mettre en œuvre, la mutualisation des volumes et l'externalisation de la fonction.

La mise en ligne de catalogues, par le biais de l'outil A'pro, permet ainsi à tous les clients de commander directement sur le web tous les produits préalablement négociés, tout en contrôlant leurs dépenses.



Des Objectif clairs :

- Simplifier les achats non stratégiques
- Recentrer les forces vives du client sur son cœur de métier
- Améliorer le service rendu (interne / externe)
- Faciliter l'acte et la démarche d'achat
- Mutualiser les volumes pour accéder à de meilleurs tarifs

Des Résultats :

- **Conséquents :**
 - 5% à 60% d'économie par famille d'achats
- **Immédiats :**
 - Devis applicables le jour même
- **Durables :**
 - Qualité : sélection rigoureuse des prestataires
 - Prix : veille technologique et concurrentielle régulière
 - Fidélité : accompagnement des Clients dans le temps

Le témoignage du Groupement d'achats de COSMED

COSMED est l'association des PME de la filière cosmétique.

« A ce jour, une cinquantaine d'adhérents bénéficient des services du groupement d'achats dont paradoxalement une dizaine de grosses entreprises qui possèdent pourtant déjà leur propre structure d'Achats !

Pourquoi ?

Mieux vaut être un très gros potentiel chez un fournisseur de taille moyenne qu'une petite structure individuelle face à un gros fournisseur !

Par exemple, pour les fournitures de bureau, notre volume d'achat annuel était de moins de 100 000 € en 2007, mais dépassera les 300 000 € en 2009 ! »

Pour plus de renseignements, visitez le site Internet : www.cosmed.fr onglet « Groupement d'Acheteurs » ou contactez Laurent Bousquet - 06 78 50 33 77 - laurent@cosmed.fr



COSMED

L'ASSOCIATION DE LA FILIÈRE COSMÉTIQUE

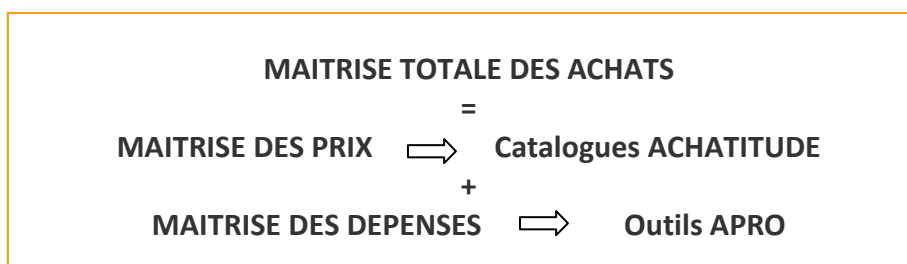


3/ LE GROUPEMENT D'ACHAT DES ZONES FRANCHES DE MARSEILLE

De par son expérience, ACHATITUDE propose une solution clé-en-main, performante et rapidement déployée.

En effet, ACHATITUDE possède à la fois :

- Le **contenu** grâce à des tarifs « grands comptes » déjà négociés par des experts des familles d'achats mutualisables
- Le **contenant** sous la forme d'une plateforme d'achat en ligne regroupant les catalogues négociés





Périmètre achat

ACHATITUDE, dans le cadre de sa prestation classique, a la capacité d'auditer et de négocier, au cas par cas, tout type d'achat de catégorie C (non stratégiques).

Cependant, les principales familles d'achats mutualisés sont aujourd'hui regroupées et cataloguées sur la plateforme.

- **Fournitures de bureau**

- Tarifs négociés sur l'ensemble du catalogue
- 1200 produits 'spécifiquement négociés'
- Livré en 24h franco de port
- **53% d'économie** moyenne constatée



- **Fournitures informatiques**

- Remise sur l'ensemble du catalogue
- Accès aux 'promos' et déstockage
- Livraison en 24h



- **Location de voiture courte durée**

- Tarifs négociés (**46% d'économie** sur le prix public)
- Services supp. : 2eme conducteur gratuit,
- Frais d'abandon national 5€ au lieu de 75€.



- **Équipement et Protection Individuel**

- Plus de 3 000 produits négociés et catalogués



Cette liste évolue en fonction des besoins mutualisables par les PME adhérentes ou des besoins spécifiques de clients grands comptes. Les familles emballages et supports de communication, devraient par exemple, voir le jour début 2010.

Vous avez aussi accès aux formulaires nous permettant de vous proposer nos tarifs mutualisables négociés avec différents prestataires sur les services suivants :

- **Téléphonie**
- **Reprographie**



L'outil A'PRO

L'outil A'PRO est un progiciel de type ASP développé par le leader de ce marché, la société HUBWOO.

Il s'agit d'une plateforme en ligne regroupant les catalogues négociés par ACHATITUDE. Cet outil est assisté par la mise en place d'une hotline pour toute question d'ordre technique ou achat.

Le seul pré requis technique à l'installation de cet outil est un accès Internet.

Les nombreux avantages de cet outil sont :

Simplification de la démarche achat :

- Point d'entrée unique vers tous les catalogues
- Information utilisateur paramétrés (profil, lieu de livraison/facturation...)
- Confection d'un panier unique « multi fournisseur »
- Possibilité d'enregistrer un panier type
- Moteur de recherche multi fournisseur intégré

Sécurité :

- Accès personnalisé et sécurisé par login, mot de passe et adresse IP

Maîtrise des dépenses :

- Respect, par les fournisseurs, des conditions commerciales garanties
- Possibilité de mise en place de Workflow (circuit hiérarchique de validation d'achat)
- Paramétrage des attributions utilisateur et des limites de dépense

Suivi des dépenses :

- Suivi des circuits de validations en temps réel
- Traçabilité des commandes
- Reporting

Simplification des taches administratives :

- Imputation comptable automatique
- Extraction des données de commande sous format Excell
- 50 à 60% de réduction des frais administratifs de traitement d'une commande



4/ OFFRE A'PRO POUR LES ADHERENTS EZF

ACHATITUDE propose aux adhérents d'EZF de disposer, pour un montant forfaitaire, de ses tarifs « grand compte » via l'outil A'PRO.

L'accès à l'outil A'PRO est contrôlé par login. Chaque login correspond à un profil utilisateur paramétré mais peut permettre le passage de commande pour le compte de +/- 10 salariés.

Prix des logins :

De 1 à 5 logins :	48€ par login par mois
De 6 à 10 logins :	37 € par login par mois
De 11 à 20 logins :	31 € par login par mois
+ de 20 logins :	25 € par login par mois

Achats Hors Périmètre A'pro

Le cas échéant, ACHATITUDE peut traiter toute demande d'achat spécifique (transport, voyage, entretien des bâtiments, flotte de véhicule, intérim...).

Chaque mission fera l'objet d'un accord entre le Client et ACHATITUDE qui précisera le mode de rémunération (forfait, rémunération sur les économies...) et si ACHATITUDE accepte ou non la mission en fonction de ses compétences.



5/ REJOINDRE LE GROUPEMENT D'ACHATS EZF-ACHATITUDE

Si vous êtes intéressé et que vous souhaitez rejoindre notre groupement d'achats, nous vous invitons à retourner le questionnaire joint à ACHATITUDE pour permettre de répondre au mieux à vos besoins.

Si vous avez d'ores et déjà décidé de nous rejoindre, ou bien, si vous avez des questions concernant le fonctionnement et les tarifs appliqués, contactez :

Fabien DIEU

Acheteur

Tel : 04 86 26 00 12

Email : fabien.dieu@achatitude.fr

