

OPTIMISER LES CHARGES DE L'ENTREPRISE

30 rue Colbert
59100 Roubaix

03 66 08 76 48
contact@expensalys.fr

TABLE DES MATIÈRES

3	INTRODUCTION
4	HISTOIRE VÉCUE : UN GISEMENT D'ÉCONOMIES INSOUÇONNÉ
5	RÉDUIRE SES COÛTS POUR RENFORCER SA COMPÉTITIVITÉ
6	RATIONNALISER SON PORTEFEUILLE POUR OPTIMISER SES ACHATS
8	METTRE EN CONCURRENCE SES FOURNISSEURS D'ÉNERGIE
9	5 PISTES POUR OPTIMISER SES FRAIS GÉNÉRAUX
10	HISTOIRE VÉCUE : COMMENT GAGNER 14,5 POINTS DE TVA
11	PRÉSENTATION DU CABINET
12	CONCLUSION

INTRODUCTION

En période de croissance comme en période de récession, la maîtrise des dépenses est un facteur-clé pour la compétitivité ou la pérennité d'une entreprise.

La crise qui vient de s'ouvrir, sur fond de pandémie liée au Coronavirus, aura un impact non négligeable sur la trésorerie des entreprises, quelle que soit leur taille.

Nous ne sommes certes qu'au début de celle-ci et nous n'en mesurons pas encore tous les effets, mais il ne fait nul doute qu'elle obligera à revoir les organisations.

Nous avons souhaité vous présenter dans ce livre blanc une méthodologie simple et efficace pour découvrir des gisements d'économie dans vos achats.

HISTOIRE VÉCUE

UN GISEMENT D'ÉCONOMIES INSOUÇONNÉ

18 mois ... il aura fallu 18 mois pour avancer avec le gérant de cette entreprise métallurgique.

Après maintes relances il finira par valider un rendez-vous qu'il reportera ensuite et je ne recevais les informations comptables sur ses achats de gaz industriels qu'en septembre!

Je pouvais dès lors estimer son budget, mais il n'était désormais plus disponible. Personnellement, je pense qu'il n'était pas convaincu par notre approche et notre éventuel apport.

La fin de l'année approchant, nous convenons de nous rappeler après les congés.

Fin janvier, exaspéré de toujours piétiner, je finis par lui rétorquer: « Vous savez, sur ce type d'achat, nous n'avons jamais obtenu moins de 25% de gains. Je puis donc vous assurer que vous gagnerez au moins 5.000 EUR HT sur votre budget annuel de 20.000 EUR HT ».

Et le client de me répondre: « **Vous ne pouviez pas le dire avant ?** ».

Les copies de factures furent envoyées la semaine suivante.

L'analyse de ses achats révélait qu'il achetait notamment de l'oxygène en bouteille et en cadre de 16 bouteilles... mais en un an il n'avait acheté qu'un cadre, pour alimenter un banc d'oxycoupage et être « tranquille ».

Il se voyait donc facturé l'équivalent de 16 bouteilles en location et en immobilisation (détention d'un emballage plus de 3 mois sans tourner), pour 2.920 EUR HT par an.

Nous lui avons recommandé de passer en bouteille pour son banc et re-négocié le prix de ses différentes bouteilles de gaz.

Enfin, nous avons également négocié une convention de location sur trois années, ainsi qu'une exonération des immobilisations et d'autres frais accessoires.

Nous lui avons promis un gain de 25%; Il sera finalement de 57%, soit 11.500 EUR HT par an.

Lors de la restitution des résultats, sa première réaction fut: « **On aurait dû le faire plus tôt...** »

RÉDUIRE SES COÛTS POUR RENFORCER SA COMPÉTITIVITÉ

Les achats représentent 30 à 70% du CA d'une entreprise industrielle, la moyenne européenne se situant à 60%.

Dans les petites et moyennes entreprises, la charge de l'achat est répartie dans les mains de plusieurs personnes (chef d'entreprise, comptable, chargés d'affaires, responsable atelier...) mais l'achat n'est pas leur fonction première.



Aujourd'hui vous devez maîtriser vos achats car ils impactent directement la performance de votre entreprise. Réaliser des gains sur vos achats aura un impact bien supérieur sur votre résultat qu'une simple hausse de votre chiffre d'affaires.

En effet, celle-ci engendrera automatiquement une augmentation des frais et charges de l'entreprise.

SUIVEZ LE GUIDE : RATIONALISER SON PORTEFEUILLE POUR OPTIMISER SES ACHATS

Moins d'une entreprise française sur deux a mis en place une organisation dédiée à ses achats indirects. En rationalisant votre panel de fournisseurs, vous influerez sur plus de 80% de vos coûts cachés!

Nicolas Donnaint, fondateur de Expensalys, vous délivre ici quelques clés pour entreprendre cette rationalisation.

« Je vous invite à mener d'entrée une réflexion sur vos achats, en les classant en 4 catégories:



Définissez quels achats sont stratégiques et méritent que vous preniez le temps de la décision d'achat. En confiant plus de lignes à un nombre restreint de fournisseurs, vous augmenterez vos leviers de négociation (plus de volume) et diminuerez les coûts cachés (moins de commandes, et de réceptions, moins de factures ou de règlements.)

De manière générale, ce qui est stratégique doit rester en interne à condition d'avoir un volume suffisant. Sinon, vous pouvez rejoindre des groupements achats ou des confrères. Ne perdez pas de temps sur les achats « peu chers et peu stratégiques. »



«Je vous invite ensuite à échanger avec vos principaux fournisseurs:

- comment vont-ils?
- où en sont-ils dans leur reprise?
- sont-ils toujours disposés à vous accompagner?

Cela peut paraître paradoxal, mais en fonction des situations, demandez leur également comment vous pouvez les aider (anticipation règlements ou commandes par exemple).

Si la situation d'un fournisseur vous semble trop critique, commencez à sourcer! C'est également l'occasion de faire le point sur les conditions, les délais, les cours des matières, car l'effondrement des cours du pétrole a entraîné dans sa chute de nombreuses autres matières (plastiques ou aciers, par exemple).

Un fournisseur qui baisse ses prix ne détruit pas forcément ses marges, il peut répercuter la baisse de ses prix d'achats également. Demandez-leur également comment vous pouvez influencer sur vos commandes pour améliorer les tarifs (quantités économiques, commandes ouvertes). Ce sera notamment vrai sur les produits stratégiques (20% des produits concentrent 80% de votre budget achat). Ce sont ceux- là qu'il faut revoir en priorité, car un petit gain en taux aura une grande incidence en valeur.»

METTRE EN CONCURRENCE SES FOURNISSEURS D'ÉNERGIE

Depuis l'ouverture à la concurrence, l'offre de gaz naturel et d'électricité à destination des professionnels est devenue pléthorique. C'est un marché complexe soumis à des règles qui évoluent au gré des directives nationales et européennes.

Aussi, il convient de choisir le bon fournisseur et le contrat le mieux adapté à ses besoins, car les gisements d'économies peuvent être importants.

Depuis 2014, de nombreux cabinets ou courtiers se sont créés pour aider les entreprises à optimiser ces budgets spécifiques.

Ils analysent les contrats en cours, alertent les clients sur les échéances proches et les clauses de renouvellement et mettent en lumière, le cas échéant, des leviers d'optimisation.

Ils consultent pour le compte de leurs clients, en toute indépendance, les fournisseurs les plus performants du moment et comparent les offres reçues.

Certains sont rémunérés par les fournisseurs, alors que d'autres voient leur prestation financées par un partage des gains ainsi obtenus.

**FAIRE APPEL À CES CABINETS INDÉPENDANTS POUR
RENÉGOCIER SES CONTRATS TOUT EN CONSERVANT
LE MÊME NIVEAU DE SERVICE ET LA MÊME QUALITÉ
D'APPROVISIONNEMENT S'AVÈRE ÊTRE UNE
STRATÉGIE D'ACHAT TOUJOURS PROFITABLE.**

5 PISTES POUR OPTIMISER SES FRAIS GÉNÉRAUX

#1 - SUIVEZ LES ÉCHÉANCES CONTRACTUELLES

Un contrat de fourniture peut vous engager entre 2 et 5 ans avec un fournisseur. Suivre les dates d'échéance et les durées de préavis vous évitera d'être réengagé tacitement, contre votre gré. Il est également possible d'envoyer au fournisseur une résiliation à titre conservatoire, à l'échéance, dès le lendemain de la signature.

#2 - COMPAREZ ET RE-NÉGOCIEZ

Les contrats dont l'échéance est inférieure à 12 mois peuvent faire l'objet d'une renégociation. Ouvrez une discussion avec vos fournisseurs et proposez-leur un réengagement contre une baisse de prix.

Les prix des produits achetés « hors contrat » (fournitures, par exemple) doivent être épluchés et renégociés systématiquement.

#3 - LANCEZ DES APPELS D'OFFRES

Il n'est pas rare de trouver des écarts de prix pour un même service chez un opérateur, selon que l'entreprise surveille ses achats ou pas, voire même entre deux établissements d'une entreprise dont les achats ne sont pas centralisés. Lancer des appels d'offres régulièrement peut s'imposer (en centralisant au besoin). Cela doit même devenir un réflexe pour les dépenses importantes.

#4 - RESPONSABILISEZ VOS SALARIÉS

Votre budget de fourniture explose ? Faites appel au civisme de ses salariés, limitez la liste des produits ou options accessibles. Vous pouvez également informatiser et simplifier les procédures, mettre en place l'envoi informatique des bons de commande si ce n'est déjà fait. Cela représente un gain de temps... et c'est écologiquement vertueux !

#5 - METTEZ EN PLACE DES OUTILS DE REPORTING

Suivre à la trace l'évolution des consommations permet de détecter d'éventuelles anomalies... et peut aider à changer certains comportements. Vous pouvez également mettre en place un guide des bonnes pratiques (traquer les éventuelles fuites d'eau, ralentir le chauffage en quittant le bureau, éteindre les lumières, etc.)

HISTOIRE VÉCUE

COMMENT GAGNER 14,5 POINTS DE TVA

Bien que nos missions consistent essentiellement à négocier de meilleures conditions d'achat pour nos clients, notre accompagnement va souvent au-delà.

Notre maîtrise de l'environnement fiscal nous conduit parfois à établir d'autres préconisations.

Nous accompagnons majoritairement des entreprises industrielles et commerciales, mais également des associations (OGEC, Papillons Blancs, ...etc.).

Cette structure associative comptant quinze sites nous avait initialement missionné pour optimiser ses achats de gaz naturel. A l'instar de nombreuses associations, notre cliente ne récupère pas la TVA (elle raisonne donc TTC).

Il faut savoir que la part abonnement des contrats de gaz supporte une TVA à 5,5%, contre 20% pour les consommations. Les contrats de fourniture de gaz naturel, aux règles

complexes et souvent difficiles à décrypter pour les non-spécialistes, supportent des frais de « transport et distribution », qui sont reversés au gestionnaire du réseau (GrDF).

Ces frais revêtent deux formes: une part variable sur les consommations et une part fixe, intégrée à l'abonnement. Dans certains cas, il est possible de basculer une partie de la part variable, en part fixe.

En arbitrant ainsi, le client a pu bénéficier d'un prix de molécule moins élevé, alors que son abonnement fut, lui, majoré à part égale sur son budget annuel HT.

En toute légalité, on augmente ainsi le montant de l'assiette à 5.5% (abonnement) et on diminue celui de l'assiette à 20% (consommations).

Dans le cas de notre client, c'est une économie annuelle de près d'un millier d'euros réalisé grâce à l'optimisation d'une charge qui aura bénéficié de cette baisse de 14,5 points de TVA ...

PRÉSENTATION DU CABINET



Depuis 2011, Expensalys accompagne des PME de différents horizons (métallurgie, mécanique, manufactures textiles, biens intermédiaires, agroalimentaire, chimie, imprimeurs, ...etc.) ou encore des associations soucieuses de réaliser des économies sur leurs achats.

Nos domaines d'interventions sont vastes et s'étendent des frais généraux (électricité, gaz naturel, télécoms, ...etc.) aux dépenses de production (matières premières, transport, emballages, gaz industriels, ...etc.).

Nos succès ont été bâtis sur une parfaite connaissance de ces sujets qui, associée aux volumes annuels confiés par nos clients, nous permettent d'aller chercher des économies insoupçonnées. 90% des études entreprises ont été couronnées de succès avec un taux moyen d'économies réalisées par nos clients supérieur à 15%. « Une équipe pluridisciplinaire au service de votre expansion. »

CONCLUSION

Les achats représentent entre 30 et 70% du CA d'une entreprise.

De fait, ils recèlent nombre de des gisements de productivité pour surmonter la crise actuelle et pérenniser votre activité. Comment? En adoptant une politique achats qui vous permettra de vous concentrer sur les fournisseurs et produits qui vous sont stratégiques.

Nous vous avons donné dans ce livre blanc des pistes et conseils pour optimiser vos achats productifs et une partie de vos frais généraux. Naturellement, de nombreux autres leviers peuvent être actionnés, en fonction des problématiques propres à votre organisation.

Depuis près de 10 ans, EXPENSALYS aide ses clients à optimiser leurs achats. Si comme eux vous souhaitez trouver dans vos dépenses des sources de gain, contactez-nous et parlons-en!