

Fournitures

Savoir-faire

Optimiser l'achat de fournitures électriques

Les fournitures électriques sont une famille d'achat stratégique pour l'entreprise. Elles peuvent en effet générer d'importantes économies en raison de la forte valeur des articles. Mais comment optimiser cette famille d'achats particulière ? Voici quelques éléments de réponse.

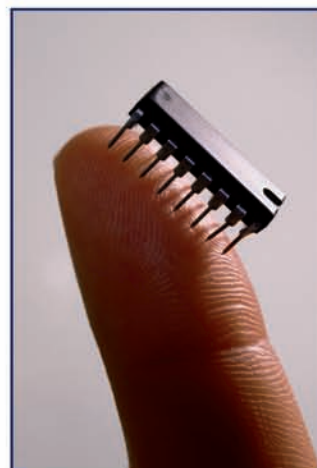
Réalisé en collaboration avec
Laurent Mayer de Sérénia.

Sérénia, société spécialisée dans l'optimisation des coûts et la performance des achats, est notamment éditrice du logiciel Adem d'aide et de suivi du déploiement des contrats cadres.

www.serenia.com

Les points clés

- Réaliser des statistiques de consommation sur trois ans et les classer selon des sous familles d'achats ;
- Rationaliser le panel fournisseurs et le nombre de produits utilisés ;
- Sur la base d'un benchmark, renégocier les prix des fournitures ;
- Prendre en compte et renégocier les frais annexes ;
- Avoir une réflexion poussée sur la gestion des stocks ;
- S'assurer de la satisfaction du client interne.



La théorie

Les dépenses en fournitures électriques sont généralement difficiles à contrôler en raison d'un foisonnement de distributeurs et de fabricants. Mais surtout, ces fournitures se divisent en plusieurs sous familles d'achats : les équipements d'installation électrique, les conduits et câbles, l'éclairage, la sécurité (alarmes...), la communication (réseaux...), le climat (ventilation, climatisation...)... Au final, ce sont des dizaines de milliers d'articles qui sont répertoriés dans les catalogues des fournisseurs. Les libellés de ces produits sont souvent imprécis et varient selon les sites et les fabricants. Ainsi il est assez difficile de comparer les offres et de commander les produits adaptés. Ce manque de précision quant aux caractéristiques des fournitures ainsi que la multiplicité des articles conduit les clients internes à commander des produits à valeur ajoutée et donc plus chers alors qu'un produit plus basique aurait pu convenir. Par ailleurs, les fournitures électriques plus volumineuses posent des problèmes de stock. La gestion en interne est le mode le plus répandu mais entraîne des surcoûts. Des solutions existent pour éviter ces pertes.

La pratique

La première étape pour optimiser ce type d'achats consiste à réaliser une étude approfondie des fournitures consommées par l'entreprise et d'établir une classification de ces consommations. Il est plus facile de repérer après les articles équivalents entre deux catalogues fournisseurs. Sur cette base, l'acheteur peut rationaliser le nombre de produits utilisés : substituer des articles à d'autres, regrouper des achats équivalents sous un même libellé et réduire le panel fournisseur. Les prix des produits sélectionnés pourront ainsi être renégocié sur la base d'un benchmark établi en amont. L'adhésion à des bases de benchmark prix facilitera la tâche de l'acheteur. Les coûts variables constituent un autre élément d'optimisation. L'achat d'un câble électrique par exemple nécessite une coupe selon la longueur désirée par le client. Ces frais de coupe fixes pourront être renégociés avec les fournisseurs. Les frais de logistique pour les plus grosses fournitures sont également un élément à prendre en compte. Entreposer des stocks de câbles en interne coûte cher. Le fournisseur peut conserver les articles commandés par l'entreprise qui peut se faire livrer selon ses besoins depuis ce stock. La méthode dite de consignation permet de stocker en interne. Les fournitures sont à disposition et l'entreprise ne paye que lorsque qu'elles sont utilisées. Cette dernière solution est avantageuse car les risques et une partie des coûts sont supportés par le fournisseur. Les étapes suivantes porteront sur le déploiement des accords cadres, le suivi et la mesure de la satisfaction des clients internes. ■