



Association Régionale des  
Entreprises Alimentaires



# Apprenez à mutualiser vos achats



## Le contexte

*Vous êtes une petite entreprise et manquez de volumes pour négocier avec vos fournisseurs ?*

*Vous manquez de temps et d'expertise pour espérer faire des économies sur des postes tels que l'énergie, le matériel de bureau ou encore le transport ?*

*Vous pensez avoir les meilleurs tarifs possibles auprès de vos fournisseurs ?*

*Pour vous, le ROI ne vous semble pas assez important par rapport au temps consacré ?*

La mutualisation d'achats est la solution pour pallier le manque de temps, de volumes et d'expertise des TPE/PME. Les petites et moyennes structures ne maîtrisent pas toujours leurs dépenses car elles manquent cruellement de poids lors des négociations pour bénéficier de bons tarifs sur leurs achats. D'autre part, l'habitude, la facilité, mais aussi le manque de temps incitent souvent les PME à renouveler leur confiance à un même fournisseur, parfois sans renégocier.

La mutualisation permet ainsi de regrouper les volumes de différentes entreprises pour ensuite bénéficier des meilleures conditions du marché.

## Les objectifs

### Gagner du temps et de l'argent

- Optimiser les achats du client (sur familles choisies)
- Analyser les tendances et opportunités de marchés
- Négocier de meilleures conditions tarifaires
- Garantir, à minima, le même niveau de qualité
- Proposer des solutions innovantes disponibles sur le marché
- Accompagner le client dans sa relation fournisseur

## L'action

### **Qu'est-ce que c'est :**

- Groupement d'achats synchronisés : réduction des coûts par massification et synchronisation de plusieurs clients.
- Création d'un groupe de travail regroupant plusieurs familles d'achats.
- Possibilité pour les entreprises de ne pas s'engager sur toutes les familles du groupe de travail.

## Ce qui est proposé :

### Opportunités familles d'achats

Transports : Messagerie, affrètement, colis, sec, frais, terre, mer, air.

Energies : Electricité et gaz + gaz techniques

Intérim : tous postes : coefficient gestion, délégation, accompagnement prestataire...

Fournitures de bureau : Papeterie, cartouches ...

Affranchissement : courrier/colis : collecte et remise, mise sous pli, affranchissement en nombre...

EPI et Hygiène : habillement, protections, consommable

Assurances et Mutuelles : assurance des personnes et des biens (IARD)

Téléphonie : voix (fixe et mobile) & Data

Location de voitures et engins de manutention

Les politiques voyages : locations courtes durées

Prestations de contrôle : sécurité machines, métrologie, nuisibles ...

Matières premières

Pièces catégorie C : maintenance, production, outillage...

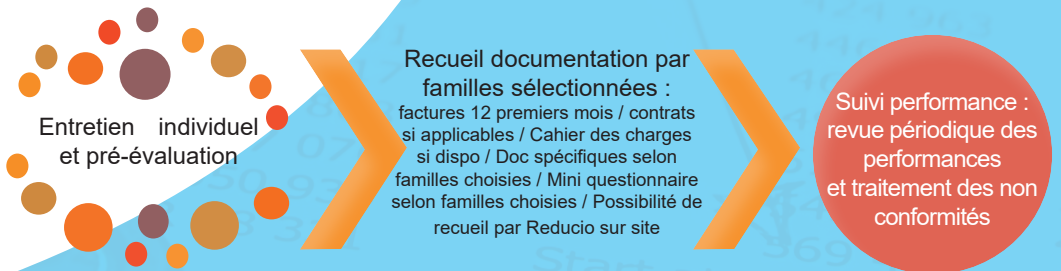
### Catégories d'achats :

Facility Management : nettoyage, gardiennage, gestion des déchets, espaces verts, restauration, accueil ...

Frais généraux : Matériel de bureau, voyages, assurances/banques, télécom

## Autres opportunités existantes ... !

## Le déroulement



- Accord de collaboration : signature charte, paiement cotisation et inscription au GT
- Formation aux outils collaboratifs

- Lancement processus d'Appel d'Offres : Négociation, sélection et contractualisation.
- Mise en œuvre : accompagnement clients et fournisseurs

# Les modes de fonctionnement

## 3 modes :

### Mode groupe de travail (GT)

→ **GT participatif** : Appels d'Offres (AO) menés en commun. Partage volumétrie / cahiers des charges / sélection fournisseurs / négociation / mise en œuvre et performance. Réunions mensuelles en présentielle ou à distance.

→ **GT suiveur** : Participation à l'appel d'offre sans être impliqué dans le GT. Procuration donnée au GT.

### Mode continu

Arrivée après l'AO : consultation et application des meilleures conditions avec les fournisseurs déjà référencés.

### Mode campagne

Intégration à des AO Réducio sur base clients étendue.

## Flexibilité de participation :

Choix des familles d'achats

Choix du niveau d'investissement : participation active au groupe de travail (GT)

OU Utilisation de conditions compétitives préétablies sans participer au GT

**Signature d'une charte de collaboration** : un minimum de contraintes mais un maximum d'engagement.

## *Quelques clauses clés :*

- Confidentialité : les informations échangées au sein du groupe restent confidentielles
- Transparence
- Respect des confrères, des fournisseurs, des intervenants
- Respect des préconisations d'appel d'offre (volume, etc).
- Engagement de ressources
- Effort d'adaptation aux contraintes du groupe
- Documentation de tout incident ou non-qualité
- En cas de conflit, acceptation de la médiation par COPIL
- Fonctionnement (comité de pilotage, comité technique, gouvernance...)

## Nos garanties

- ✓ Expertise achats sur de nombreuses familles : réseau et expertise des marchés approfondis.
- ✓ Paiement au résultat (% des gains générés) : calcul des gains très détaillé et validé par le client / Paiement étalé dans le temps (suivi de la constatation des gains)
- ✓ Le système est maintenant en place chez de nombreux clients
- ✓ Flexibilité du choix des familles Achat à travailler et du niveau d'investissement.
- ✓ Une approche industrielle, garantissant qualité et pérennité des relations clients / fournisseur
- ✓ La décision finale appartient au client.
- ✓ Accompagnement même après la mise en place.
- ✓ Ressources flexibles et rapidement mobilisable.
- ✓ Pas de structure juridique rigide : société type GIE, association, ...

## Les gains financiers

Des gains mesurés, par client, entre -6% et -56% sur 2014/2015

		Hygiène	Affranchissement	Bureau	EPI	Électricité	Gaz naturel	Transport	Assurance (Social)	Assurance (IARD)
ARIAA	CA	78 795 €	97 093 €	108 219 €	133 736 €	1 049 026 €	1 792 516 €	3 174 056 €	-	-
	<b>GAINS</b>	<b>24 901 €</b>	<b>17 437 €</b>	<b>32 769 €</b>	<b>33 562 €</b>	<b>137 345 €</b>	<b>160 396 €</b>	<b>475 402 €</b>	-	-
	%	32%	18%	30%	25%	13%	9%	15%	-	-
ARIAC	CA	88 438 €	-	102 078 €	84 335 €	1 337 210 €	1 315 700 €	-	-	-
	<b>GAINS</b>	<b>15 927 €</b>	-	<b>16 436 €</b>	<b>5 004 €</b>	<b>76 047 €</b>	<b>104 243 €</b>	-	-	-
	%	18%	-	16%	6%	6%	8%	-	-	-
AEF	CA	-	-	16 365 €	-	254 121 €	-	-	444 627 €	208 947 €
	<b>GAINS</b>	-	-	<b>5 238 €</b>	-	<b>48 185 €</b>	-	-	<b>90 370 €</b>	<b>110 864 €</b>
	%	-	-	32%	-	19%	-	-	20%	53%

ARIAA = ARIA Alsace

ARIAC = ARIA Centre = AREA aujourd'hui

## Les gains immatériels

- Temps optimisé
- Cahiers des charges complets
- Expertise marchés
- Panel fournisseurs complet
- Stratégies personnalisées
- Base de données dense
- Fiches fournisseurs détaillées
- Transfert d'expertise
- Gestion collaborative transparente et fonctionnelle

# Les intervenants

## **SIMON HENRY**

Responsable Projets Achats chez Reducio  
07 68 42 04 52 – simon.henry@reducio.fr



**Reducio** est une société de conseils spécialisée dans les achats. Elle est forte d'une expérience et de compétences en Achat, associées à une expertise approfondie des marchés traités.

La société a un fort succès auprès de multiples appels d'offres, sur plusieurs familles d'achats.

Elle réalise des missions complètes auprès de groupes français leaders dans leur domaine, sur un périmètre multi-sites.



**AREA Centre- val de Loire** : l'Association Régionale des Entreprises Alimentaires du Centre-Val de Loire souhaite rassembler tous les acteurs de la filière agroalimentaire régionale : Entreprises, organismes de formation et centres techniques, collectivités locales et organismes économiques. Créée en 2008 à l'initiative d'entreprises pionnières et forte début 2017 de plus de 150 adhérents.

### Elle a pour mission de :

- Représenter et être représentatif du secteur agroalimentaire régional dans son environnement.
- Etre un acteur majeur de l'Emploi et de la Formation au service des entreprises.
- Accompagner le développement des entreprises agroalimentaires en région Centre-Val de Loire, par des actions variées allant de l'innovation, au développement commercial et à la performance au sens large.

# Les tarifs

**Cotisation d'entrée dans le groupement : 200€ HT / an** quel que soit la taille de l'entreprise. L'entreprise doit être adhérente à l'AREA et à jour de sa cotisation.

**Paiement au succès : % des gains sur 12 mois de consommation.**  
**Aucune facturation si aucun gain n'est généré**

	GAINS ADHÉRENTS	RÉMUNÉRATION AREA - REDUCIO
Année 1	<b>70% des gains</b>	<b>30% des gains à REDUCIO</b> (payable en 4 fois : 12% au démarrage puis 6% à l'issu des 3 trimestres suivants)
Année 2 & 3	<b>90% des gains</b>	<b>10% des gains à l'AREA</b> (paiement en 1 fois)



Vous souhaitez participer à cette action collective ?

Merci de renvoyer le bulletin d'inscription à :

**Simon HENRY**

[simon.henry@reducio.fr](mailto:simon.henry@reducio.fr) / 07 68 42 04 52

## BULLETIN D'INSCRIPTION

SOCIETE : ..... GROUPE : .....

L'ENTREPRISE REpond AU CRITERE DE LA TPE/PME : OUI NON

ADRESSE :

Code postal :                      Ville :  
Téléphone :                      Télécopie :  
Courriel :                          Site internet :

RESPONSABLE DU PROJET :

M. / Mme    Nom – prénom :

Fonction :

Ligne directe :                      Courriel :

Quelle est votre motivation pour participer ? .....

L'entreprise souhaite s'engager dans l'action collective

**« Mutualisation des achats »**

Signature et cachet de l'entreprise

Votre contact : Philippe VILLEVALOIS  
Association Régionale des Entreprises Alimentaires du Centre  
Cité de l'agriculture  
13, avenue des Droits de l'Homme  
45921 ORLEANS Cedex 9  
Téléphone : 02 38 71 90 11 – Télécopie : 02 38 71 91 52

Courriel : [contact@area-centre.org](mailto:contact@area-centre.org)  
Site Internet : [www.area-centre.org](http://www.area-centre.org)