

Le responsable des achats doit être constamment remis à niveau...

ainsi recours à la mutualisation des achats qui, par la mise en commun de leurs commandes, donnerait lieu à une réduction des coûts. Un principe, qui, par son efficacité, tendrait à se développer de plus en plus...

Bien entendu, toute entreprise qui entreprend la refonte du système doit s'interroger sur le rôle même du responsable des achats. Véritable chef d'orchestre de l'environnement interne de l'entreprise, celui-ci cumule les responsabilités et doit, en permanence, être mis à niveau. Dans cette optique, des séances de coaching peuvent se révéler utiles.

En facilitant la réorganisation des services généraux vers un système moins coûteux, les nouvelles technologies représentent également un vecteur important de réduction des coûts. Outre, le développement de l'e-procurement, des criées électroniques et des places de marché, l'évolution de ces outils permet non seulement d'acheter au meilleur prix, mais aussi de prospecter en ligne à coût réduit. A titre d'exemple, le prix de revient res-

pectif d'un mailing et d'un e-mailing est de 0,79 euros et 2 centimes d'euros.

Enfin, l'externalisation des achats vers des centrales jouissant de volumes intéressants et d'un carnet d'adresses bien fourni, représente toujours une solution à retenir. Les plus efficaces de ces centrales, promettant une diminution allant jusqu'à 50 % des dépenses. La gestion déléguée est sans aucun doute un avantage concurrentiel et un facteur accru de compétitivité et de flexibilité. Les entreprises l'ont-elles bien compris puisque le marché de l'externalisation devrait doubler d'ici à 2007.

Avec la remise en question de l'organisation de l'entreprise s'impose tout naturellement une remise en question des idées reçues! Loin de nuire aux salariés et à leur environnement de travail, la réduction des dépenses en frais généraux, en même temps qu'un gage de gestion rationalisée, est bien la garantie d'une entreprise saine et fiable.

■ K. B.

Optissim : des pro négociation à votr

Tout entrepreneur est confronté à une problématique complexe : comment à la fois satisfaire ses propres clients, développer ses produits, lutter contre une concurrence de plus en plus vive et manager l'ensemble de son staff tout en gérant financièrement le navire ? Dans ce contexte, Optissim, cabinet d'audit et centrale d'achat, propose une externalisation de la négociation de toute la classe 6 du compte de résultat. Depuis quelques

mois, Optissim propose même à ses clients de gérer l'ensemble de leurs commandes ainsi que le suivi de celles-ci. Une externalisation totale de ce poste.

Optissim travaille en profondeur une vingtaine de secteurs d'activité : téléphonie, assurance, informatique, véhicules, imprimerie, nettoyage, etc. Dans chacun d'entre eux le cabinet développe avec les fournisseurs des accords cadres ou des contrats incluant des



NOVEA met ses coursiers en ligne !

Depuis les années 70, les entreprises ont un besoin croissant d'échanger des informations entre elles. Les coursiers ont donc vu leur activité s'intensifier considérablement. Une tendance qui ne semble pas prête de s'arrêter. Pour preuve, la société de courses NOVEA a enregistré un chiffre d'affaires en croissance continue, passant de 2,3 millions d'euros en 2000 à 3 millions

en 2003. Et l'année 2004 s'annonce tout aussi prometteuse avec un chiffre d'affaires prévisionnel de plus de 3,6 millions d'euros!

Forte de 50 coursiers et d'un personnel aux compétences diverses, NOVEA se distingue de ses concurrents par une offre large, couvrant aussi bien les besoins en courses et livraisons urgentes que les métiers de services et de conseils. Deux facettes dirigées vers le même objectif: permettre à ses clients de se concentrer sur leur cœur de métier.

Ainsi, parce que NOVEA a compris que ses clients n'avaient pas de temps à perdre, elle prend en charge leurs démarches administratives, l'outsourcing et l'e-logistique. NOVEA a développé un réseau national permettant aux entreprises implantées dans les grandes métropoles françaises de bénéficier d'un service équivalent pour l'ensemble de ses implantations. Après Paris, Lyon et Lille, les agences de Strasbourg, Bordeaux et Marseille vont voir le jour dans le courant 2004.

NOVEA assure des services de courses urgentes de proximité au transport express international en passant par les navettes, les livraisons groupées, la location... Tous



de la service.

conditions préférentielles pour ses clients grâce à des volumes importants. Les résultats parlent d'eux-mêmes : 1067 clients, plus de 50 millions d'euros négociés en 2003, une économie moyenne de 19% environ tous secteurs confondus. La valeur ajoutée d'Optissim réside dans le partenariat complet et sécurisé qu'elle met en place avec ses clients.

Préalablement à chaque négociation, le cabinet propose un pré-diagnostic, met en place une convention de recherche et signe avec son client un cahier des charges pour chaque secteur à négocier. Puis les actions préconisées sont mises en œuvre et Optissim exerce un suivi permanent des achats pour assurer la stabilité des prix. Enfin, tous les six mois, il présente un récapitulatif de toutes les économies réalisées par secteur. La transparence est donc au cœur du processus mettant les entrepreneurs à

l'abri d'éventuels acheteurs peu scrupuleux.

La fiabilité d'Optissim tient à sa réactivité (veille technique et tarifaire permanente), à son équipe terrain constituée de professionnels de l'entreprise et de la négociation et à une équipe d'acheteurs en interne spécialisée par secteur de produits. Divers services sont proposés en parallèle et sans frais supplémentaires. Le site Internet du cabinet est ainsi une véritable mine d'informations pour les entrepreneurs : synthèse des sites administratifs et de la jurisprudence, indications sur la solvabilité des clients, forum de discussion entre les partenaires, ...

Le partenariat est efficace, complet et apporte une vraie valeur ajoutée. Optissim s'apprête à ouvrir 10 filiales d'ici à fin 2004. En juillet, pour permettre à ses partenaires de faire baisser le montant de leur facture EDF, le cabinet se lance dans l'électricité. Encore une idée... lumineuse !

www.optissim.com

O.L.

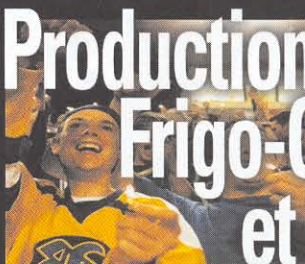
les besoins sont satisfaits. Réactivité et ponctualité sont les maîtres mots de NOVEA. Mais ce n'est pas là son seul atout. Son service « Web client » de prise de commandes en ligne - une exclusivité - lui offre des caractéristiques uniques ! Outre l'enregistrement de la commande en moins de 15 secondes, ce système est en effet capable d'estimer en temps réel l'intervalle de délais de livraison en fonction des contraintes (fluidité du trafic routier, charge de travail des coursiers...) Les donneurs d'ordre peuvent également consulter l'état

d'avancement de la commande en un clic ! Apparaît alors en fonction de l'état de la course, la position GPS du coursier, sa photo ou l'heure de livraison. Le tout, 24 heures sur 24, Internet oblige !

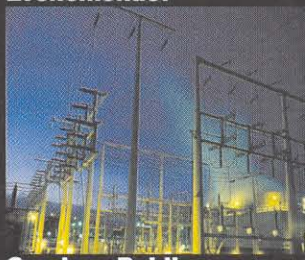
En deux roues ou en quatre roues, chaque coursier est équipé de système de géolocalisation GPS, de téléphones portables et de terminaux numériques connectés aux serveurs de NOVEA. La traçabilité des missions se fait en temps réel. Les coursiers NOVEA sont toujours dans les temps !



Solutions en location pour la Production d'Énergies Frigo-Calorifiques et Électriques



Événementiel



Services Publics



Industries



Télécommunications



Transport Maritime



Construction



Energyst Cat® Rental Power offre des solutions clés en main pour tous les besoins temporaires de production électrique et de contrôle de la température. Nos équipements Caterpillar® sont spécialement conçus pour répondre à tous les besoins temporaires à court et moyen terme.

Les équipes de projet Energyst ont l'expérience de votre secteur d'activité. Nos supports techniques et commerciaux vous assurent un service 7j/7 et 24h/24.

Quelle que soit la puissance dont vous avez besoin (depuis 20 kVA jusqu'à plusieurs Megawatts), nous pouvons y répondre n'importe où et n'importe quand.

Energyst

CAT
Rental Power

Pour plus d'informations, contactez-nous au 0800 36 37 49 78
ou visitez notre site web www.energyst.com
ENERGYST CAT® Rental Solutions France - Route de Longpont - BP 206 - 91311
Monthéry Cedex, Tél : +33 (0)1.69.80.22.60 - Fax : +33 (0)1.69.80.22.65