

Introduction

La fonction « achats » est un levier de rentabilité pour l'entreprise. Les gains et les risques potentiels sur ce poste (coût, qualité, délai, responsabilité sociétale et environnementale) doivent conduire chaque entreprise à mettre en place une gestion efficace de ses achats.

Conscientes des enjeux liés à cette fonction, les CCI Bayonne Pays Basque et Pau Béarn ont décidé d'accompagner leurs entreprises dans la professionnalisation de leurs achats.

Cette enquête annuelle a été menée du 11 octobre au 19 novembre 2012 auprès des entreprises des Pyrénées Atlantiques, sur l'organisation de la fonction achats. Elle a permis d'identifier les pratiques actuelles, les attentes et les priorités en matière d'achats responsables, sur la base des 130 entreprises ayant répondu.

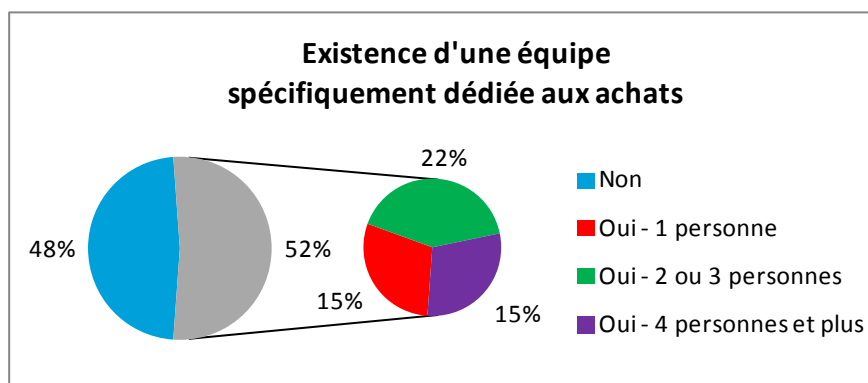
Profil des répondants

Le secteur de l'industrie a majoritairement répondu à l'enquête (55%). Les activités sont très variées, on retrouve un secteur qui se détache de l'échantillon : le travail des métaux (26% des industries).

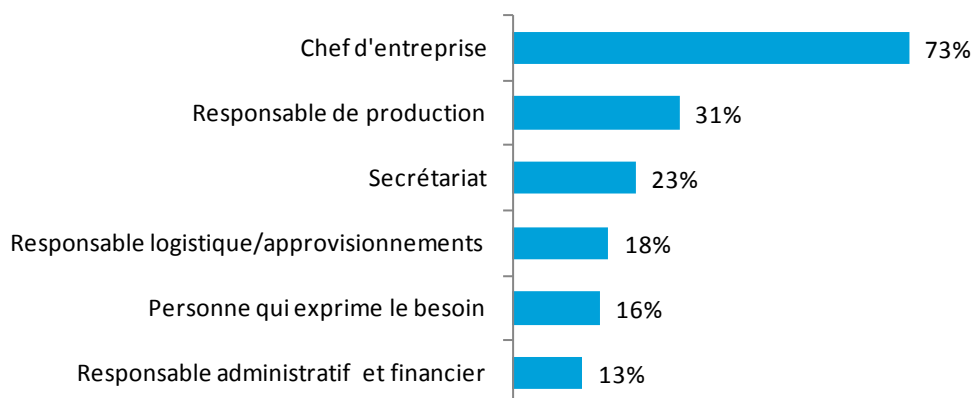
Pour 50% des entreprises ayant répondu, l'effectif est compris entre 10 et 49 salariés; L'autre moitié se répartit comme suit : 23% des entreprises ont moins de 10 salariés et 28%, plus de 50 salariés (16% plus de 100 salariés).

Votre organisation achats

Plus de la moitié des entreprises de l'échantillon (52%) a mis en place une équipe dédiée aux achats composée de 1 à 3 personnes.

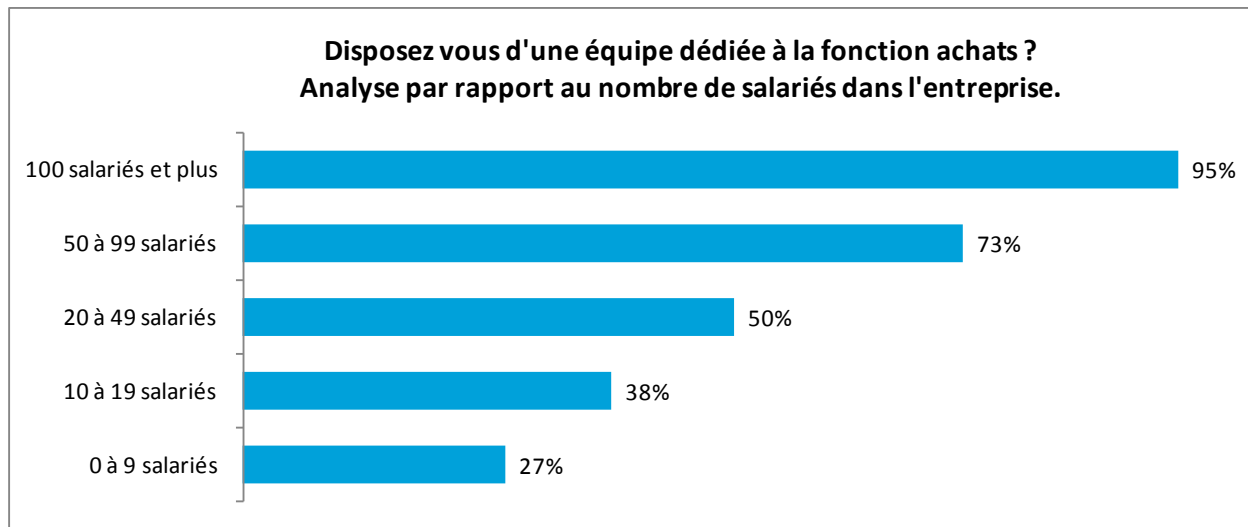


Quelles sont les personnes en charge de la fonction achat en l'absence d'une équipe dédiée ?

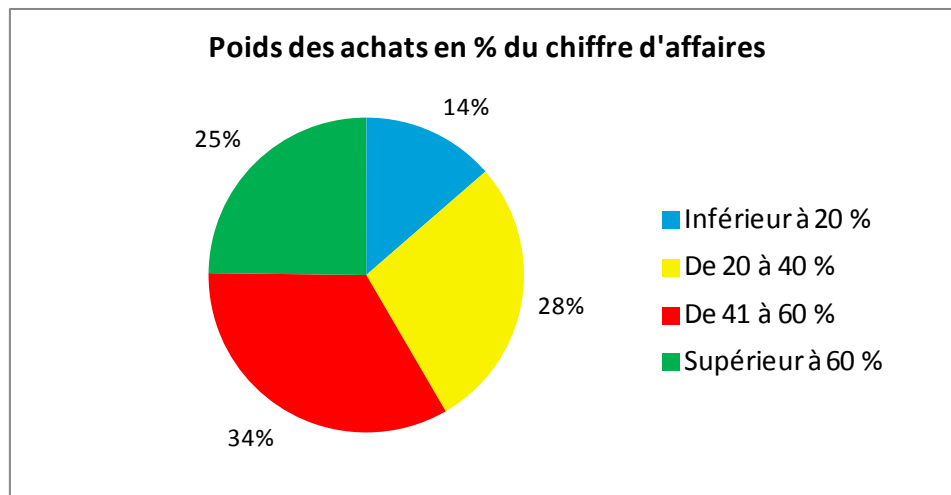


Dans les entreprises ne possédant pas d'équipe dédiée aux achats, c'est le chef d'entreprise qui assure directement cette fonction (73%) ou le responsable de production (31%).

Si 95% des plus grandes entreprises de l'échantillon (100 salariés et plus) ont un service achats, seules 27% des entreprises de 0 à 9 salariés en possèdent un.



Dans la majorité des entreprises interrogées, le poids des achats représente plus de 40% de leur chiffre d'affaires. Ce chiffre correspond à ce que l'on retrouve en moyenne dans les entreprises en France.

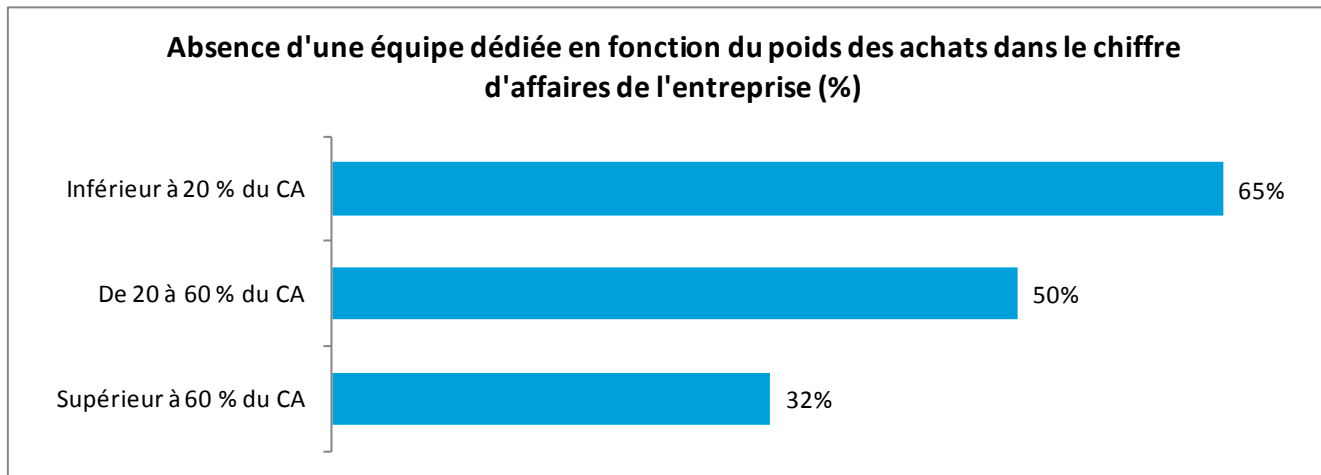


INFO + : Le poids des achats est différent selon les secteurs d'activités

Secteur d'activité	Achats/CA%	Secteur d'activité	Achats/CA%
Chimie	69,5%	Bois, meuble	53,9%
Automobile	67,7%	Matériels électriques	53,9%
Const.navale, aero, armement	67,0%	Bâtiment, génie civil	53,8%
Biens d'équipement	63,4%	Habillement	51,7%
Parachimie, pharmacie	61,2%	Transports	39,3%
Mécanique	60,7%	Serv.marchand aux entreprises	39,2%
Caoutchouc, mat.plastiques	58,6%	Assurances	38,5%
Textiles	58,4%	Services financiers	35,6%
Imprimerie, presse, édition	55,8%	Réparation commerce auto	34,8%
Fonderie, travail des métaux	54,0%	Hôtels, restaurants	34,1%

Données présentées par le cabinet de conseil ATLANS lors de la réunion « Les achats : une opportunité pour réaliser des économies et devenir éco-responsable », juin 2011 à la CCI Bayonne Pays Basque

Il existe une corrélation entre le poids de ces achats (en % du chiffre d'affaires) et la présence d'une équipe dédiée ou non. Plus de la moitié des entreprises, dont le poids des achats ne dépasse pas 60% du chiffre d'affaires n'a pas mis en place une équipe dédiée. Pour les entreprises dont le poids des achats dépassent 60%, il n'y a plus qu'un tiers des interrogées qui n'ont pas dédié des ressources spécifiquement à cette fonction.

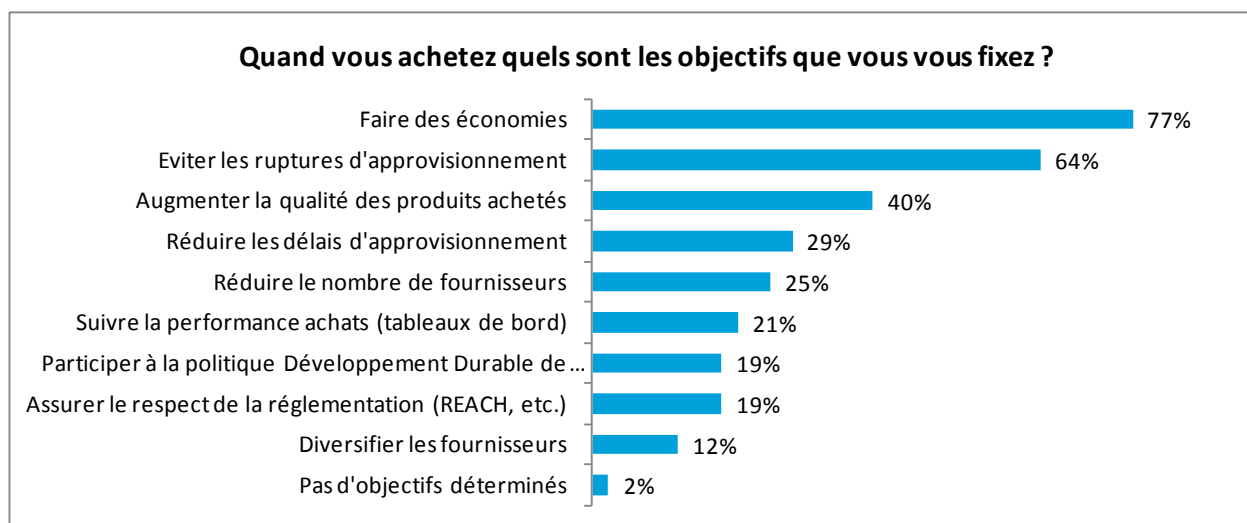


Il semble que la dimension stratégique de la fonction achats ne soit pas totalement appréhendée par les entreprises comme un axe de développement.

Vos pratiques, vos priorités et vos attentes

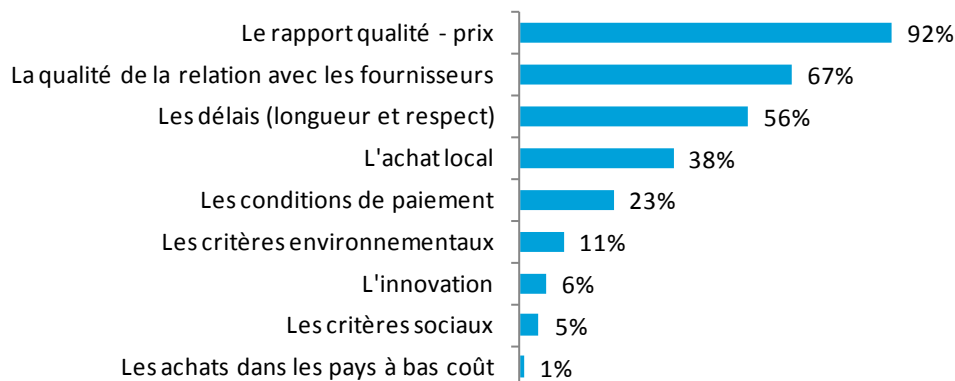
77% des professionnels de l'échantillon ont pour objectif premier de faire des économies. En second lieu, vient la nécessité d'éviter les ruptures d'approvisionnement (64%).

Il apparaît également une sensibilité importante pour la qualité des produits achetés (40%). Les entreprises souhaitent aussi être en cohérence avec leur politique de développement durable (19%) ou le respect des réglementations (19%).



Lors de l'acte d'achat, les entreprises privilégient le rapport qualité-prix à 92%. L'achat local apparaît en quatrième position des critères d'achat (38%) derrière la qualité de la relation client-fournisseur (67%) et les délais (56%). Ces critères qui ne rentrent pas directement dans le

Que privilégiez-vous dans la réalisation de vos achats ?



prix de vente client, pourront être valorisés dans la relation commerciale.

Info + : Relation client-fournisseur

Stratégies d'achats durables – Ernst & Young

Le critère de la qualité de la relation avec les fournisseurs est de plus en plus pris en compte dans les logiques d'achats. En effet, selon l'étude 2010 du cabinet de conseil Ernst&Young « Stratégies d'Achats Durables », le développement durable change la nature des relations avec les fournisseurs : la recherche de solutions ou de produits intégrant le développement durable jusqu'à la création de véritables filières capables de fournir un approvisionnement régulier est mise en avant.

Guide RSE – CCI France

CCI France a publié un guide sur la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) dans la relation client-fournisseur, intitulé : « Améliorer la relation client-fournisseur : 15 recommandations pratiques pour construire un partenariat gagnant-gagnant ».

Ce guide, réalisé à partir d'entretiens effectués avec plus d'une centaine d'entreprises, a l'ambition d'aider à améliorer une relation essentielle, celle entre les clients ou donneurs d'ordres et les fournisseurs ou sous-traitants.

Source : www.bayonne.cci.fr

Info + : Les autres critères d'achats valorisés dans la vente

« Le commercial doit chercher, montrer et prouver la valeur de sa solution. Il identifie donc tous les bénéfices que l'utilisateur tire de l'usage du produit. De quels bénéfices s'agit-il ?

- un bénéfice quantifiable. Par exemple, un logiciel de gestion de coûts analytiques permet de mesurer et de contrôler la rentabilité de chaque chantier. Ainsi, l'entreprise est capable de pointer les processus internes qui dysfonctionnent et d'évaluer leurs coûts.

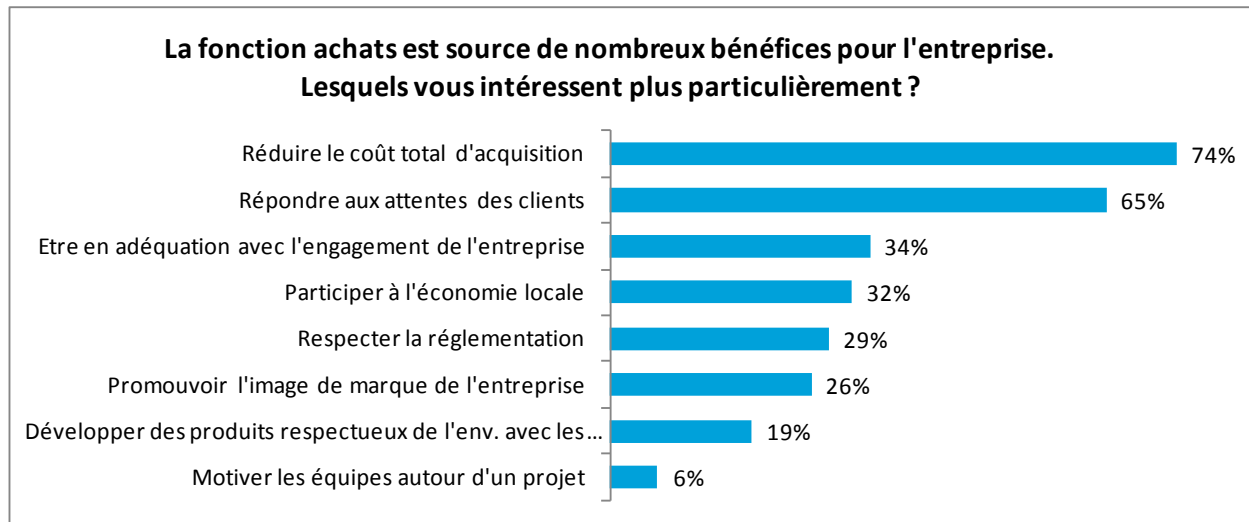
- un bénéfice qualifiable. Par exemple, un changement de farine pour la fabrication des biscuits rend les produits finis plus croustillants. Un nouvel engin de levage diminue la pénibilité du travail du manutentionnaire et les risques d'accident.

Aujourd'hui, il existe une autre dimension que le seul bénéfice d'usage. Il s'agit du sens économique, social et environnemental donné à l'acte d'achat. Par exemples, le produit est fabriqué par une SCOP, le fournisseur de bureau est dans la même zone d'activités, l'entreprise distribue ses bénéfices à ses employés, le produit ne contient pas d'huile de palme, l'entreprise maîtrise l'impact de ses activités sur l'environnement ...

Chercher à donner un sens à ses actes, y compris dans la vie professionnelle jusqu'ici mise à l'écart, est un état d'esprit qui commence à prendre de l'ampleur. Pensez-y. »

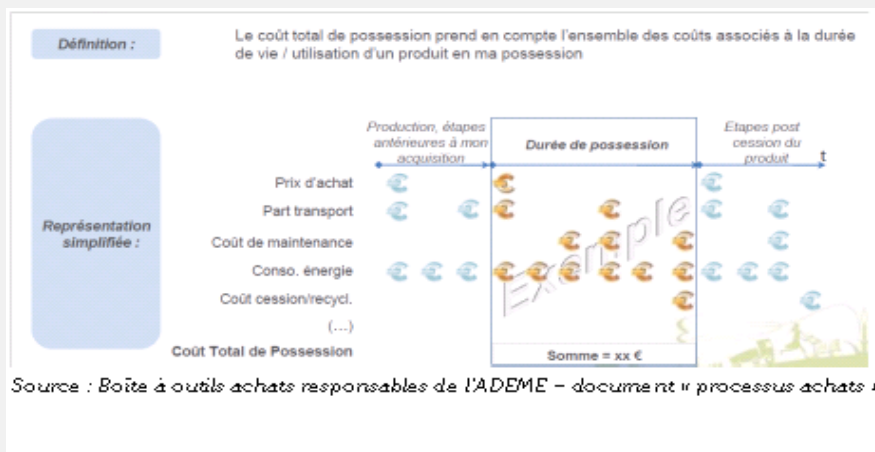
Source : www.bayonne.cci.fr

Pour les entreprises de l'échantillon, le principal bénéfice attendu de la fonction achats est la réduction du coût total d'acquisition, citée par 74% des entreprises. La pression sur les coûts est d'autant plus forte en période de crise économique, qu'elle relaie au second plan les autres bénéfices qui pourraient être attendus.



Info + : Coût total de possession

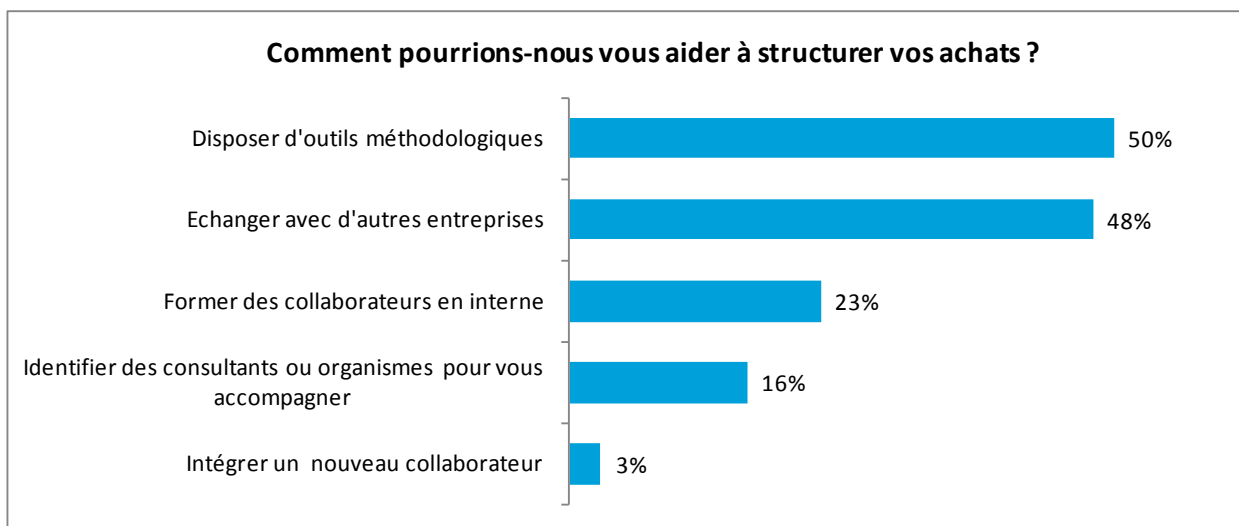
Mettre en place une démarche d'achats responsables implique notamment de raisonner en coût complet c'est-à-dire en prenant en compte le cycle de vie du produit.



Un ensemble de documents et d'outils développés par Factea Durable et Lowendal Masai sont rassemblés dans la boîte à outils Achats Responsables de l'ADEME, dans l'objectif est de faciliter la sensibilisation, l'appropriation et le passage à l'acte des acheteurs privés dans le déploiement d'une démarche achats eco-responsables au sein de leur entreprise. Pour accéder à cette boîte à outils : www.ademe.fr

Ces outils sont en cours d'adaptation pour les rendre plus accessibles aux TPE-PME. Ils sont proposés dans le cadre d'une formation-action animée à la CCI. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

Parmi les 104 entreprises en attente d'un appui, la moitié souhaiterait pouvoir bénéficier d'outils méthodologiques. Il y a également une volonté exprimée de la part des entreprises d'échanger entre elles (48%) sachant que pour 23%, l'amélioration des achats passe par de la formation.

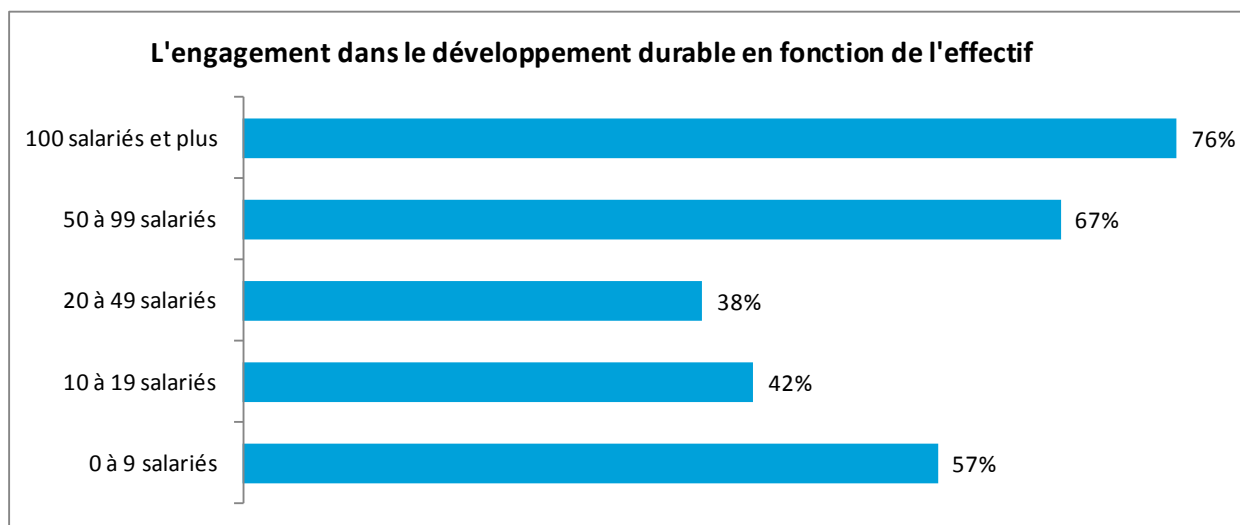


Votre engagement dans le développement durable

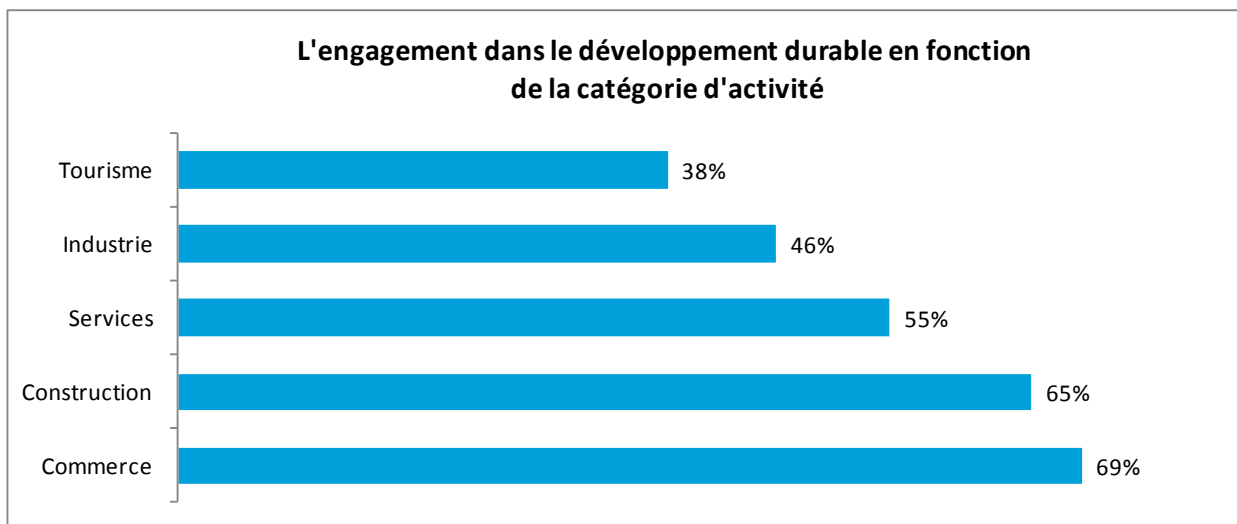
Plus de la moitié des entreprises de l'échantillon (52 %) ont déclaré être engagées dans une démarche de développement durable. 60 % de ces entreprises déclarent avoir décliné concrètement cet engagement dans leur politique d'achats.

Les résultats de l'enquête soulignent un véritable intérêt des entreprises pour le développement durable, sans corrélation spécifique avec leur taille.

Ce constat est également vrai au niveau national, selon le baromètre RSE (responsabilité sociétale des entreprises) des PME en 2012.



Les entreprises des secteurs du commerce et de la construction semblent plus avancées dans la réflexion que celles des autres secteurs : 69% des entreprises du secteur commerce et 65% des entreprises du secteur construction.



Synthèse & perspectives

L'enquête témoigne d'un intérêt fort des entreprises pour la thématique des achats, notamment par le poids des achats dans leur chiffre d'affaires.

Les répondants ont exprimé des besoins pour optimiser leur politique d'achats en lien avec la politique développement durable de l'entreprise quelle que soit leur taille ou leur activité.

En partenariat avec l'ADEME (Agence pour l'Environnement et la Maîtrise de l'Energie) et la CDAF (Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France), les CCI Bayonne Pays Basque et Pau Béarn mettent en place une offre de service (formation-action, conseil individuel, réunions de sensibilisation, lettres d'information ...) pour permettre aux entreprises d'identifier les principes clés d'un achat professionnel rendu performant grâce au développement durable.

Contacts CCI

CCI Bayonne Pays Basque

Maider Diribarne
05 59 46 58 22
m.diribarne@bayonne.cci.fr

Amélie Clabé-Navarre
05 59 46 59 36
a.clabe-navarre@bayonne.cci.fr



CCI Pau Béarn

Laurence Bouhaben
05 59 82 56 46
l-bouhaben@pau.cci.fr

