



# *LES FRAIS GENERAUX, UNE SOURCE DE TRESORERIE PEU EXPLOITEE*

*Ou COMMENT FAIRE 20% D'ECONOMIES EN OPTIMISANT SES ACHATS*

**JEUDI 8 OCTOBRE**  
**08H30**



*Les achats, une fonction qui s'impose*

1

*Les achats dans les PME*

2

*Les frais généraux*

3

*Présentation des méthodes s'offrant à vous*

4



## 1. LES ACHATS, UNE FONCTION QUI S'IMPOSE

*Définition & évolution d'une fonction  
aujourd'hui devenue indispensable*

## Introduction sur les achats (1/3)

▪ *Les Achats: Premier poste de coûts des entreprises , devant les coûts salariaux, les impôts, les taxes et autres provisions.*

*C'est pourquoi les entreprises portent aujourd'hui une attention toute particulière à la maîtrise des achats.*

▪ *Les enjeux sont multiples: une source de trésorerie, pallier la baisse des ventes, résister aux crises.*

▪ *Les premiers achats qui ont été mis sous contrôle sont bien sûr les achats cœur de métier, c'est-à-dire les achats de production pour un industriel ou les achats de négoce pour un distributeur.*

*Les matières premières*

*Les consommables*

*les composants*

*la sous-traitance d'opérations de fabrication*

*les produits de négoce ...*

*...et la plupart des investissements en font partie.*

***Ces achats représentent l'essentiel des postes de dépenses extérieures, soit 75%***

## Introduction sur les achats (2/3)

▪ *Le reste des achats est constitué par les achats généraux, qui sont quasi-communs à l'ensemble des entreprises et qui peuvent représenter de 15% à 50% du total des achats soit **7% à 25%** du chiffre d'affaires de l'entreprise.*

*On les dénomme « achats indirects », d'autres préfèrent « achats hors production », voire « achats hors cœur de métier » ou encore « achats non stratégiques ».*

*Sous ces dénominations, on regroupe l'ensemble des achats qui ne sont pas liés directement à l'exploitation, mais qui sont nécessaires au bon fonctionnement des installations et des sites de l'entreprise.*

▪ *Ils regroupent une formidable variété de dépenses: maintenance, accueil, sécurité, fournitures, informatique, télécoms, prestations intellectuelles, intérim, voyages, logistique, emballages, énergies, etc.*

*Les frais généraux sont devenus un enjeu majeur de réduction de coûts, poussés par les Directeurs Généraux et les Directeurs Financiers.*

## Introduction sur les achats (3/3)

- *Fonction longtemps négligée*
- *Essor considérable depuis 10 ans*
- *Toujours plus de productivité*
- *Processus de performance économique globale*

### Proportion des achats dans la structure de coûts par activité

<i>Combustibles, minéraux solides, coke</i>	<b>85,5%</b>	<i>construction mécanique</i>	<b>60,7%</b>	<i>cuirs et chaussures</i>	<b>51,7%</b>
<i>vianes et produits laitiers</i>	<b>80,9%</b>	<i>caoutchouc, matières plastiques</i>	<b>58,6%</b>	<i>produits pétroliers, gaz naturel</i>	<b>46,6%</b>
<i>minéraux, métaux ferreux</i>	<b>74,4%</b>	<i>textiles, habillement</i>	<b>58,4%</b>	<i>verre</i>	<b>46,1%</b>
<i>chimie de base, fibre synthétiques</i>	<b>69,5%</b>	<i>imprimerie, presse</i>	<b>55,5%</b>	<i>transports</i>	<b>39,3%</b>
<i>automobiles, mat. Transport</i>	<b>67,7%</b>	<i>fonderie et travail des métaux</i>	<b>54,0%</b>	<i>services marchands aux entreprises</i>	<b>39,2%</b>
<i>construction navales, aéronautiques, armement</i>	<b>67,0%</b>	<i>bois, meubles, industries diverses</i>	<b>53,9%</b>	<i>assurances</i>	<b>38,5%</b>
<i>papier, carton</i>	<b>63,9%</b>	<i>matériels électriques professionnels</i>	<b>53,9%</b>	<i>services/organismes financiers</i>	<b>35,6%</b>
<i>autres productions, agricoles, alimentaires</i>	<b>63,5%</b>	<i>bâtiment, génie civil</i>	<b>53,8%</b>	<i>réparation, commerce automobile</i>	<b>34,8%</b>
<i>bien d'équipement ménager</i>	<b>63,4%</b>	<i>matériaux de construction</i>	<b>53,0%</b>	<i>hôtels, cafés, restaurants</i>	<b>34,1%</b>
<i>parachimie, pharmacie</i>	<b>61,2%</b>	<i>agriculture, sylviculture, pêche</i>	<b>52,9%</b>	<i>électricité, gaz et eau</i>	<b>33,7%</b>

## 2. LES ACHATS DANS LES PME

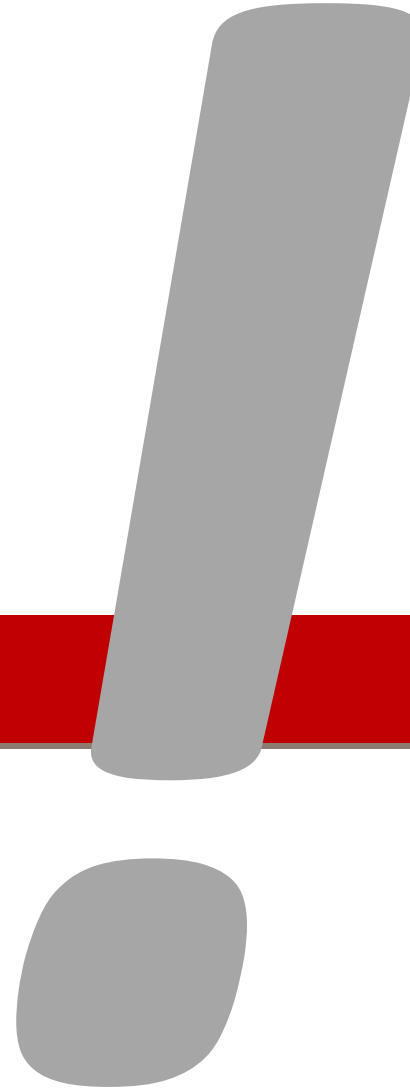
*Caractéristiques*

## *La spécificité des achats dans les PME*

- *Approche paternaliste*
- *Faibles volumes d'achats*
- *Pas de ressources dédiées sur un poste jugé secondaire, mais important*
- *Situations fournisseurs historiques*
- *Décentralisation très forte*

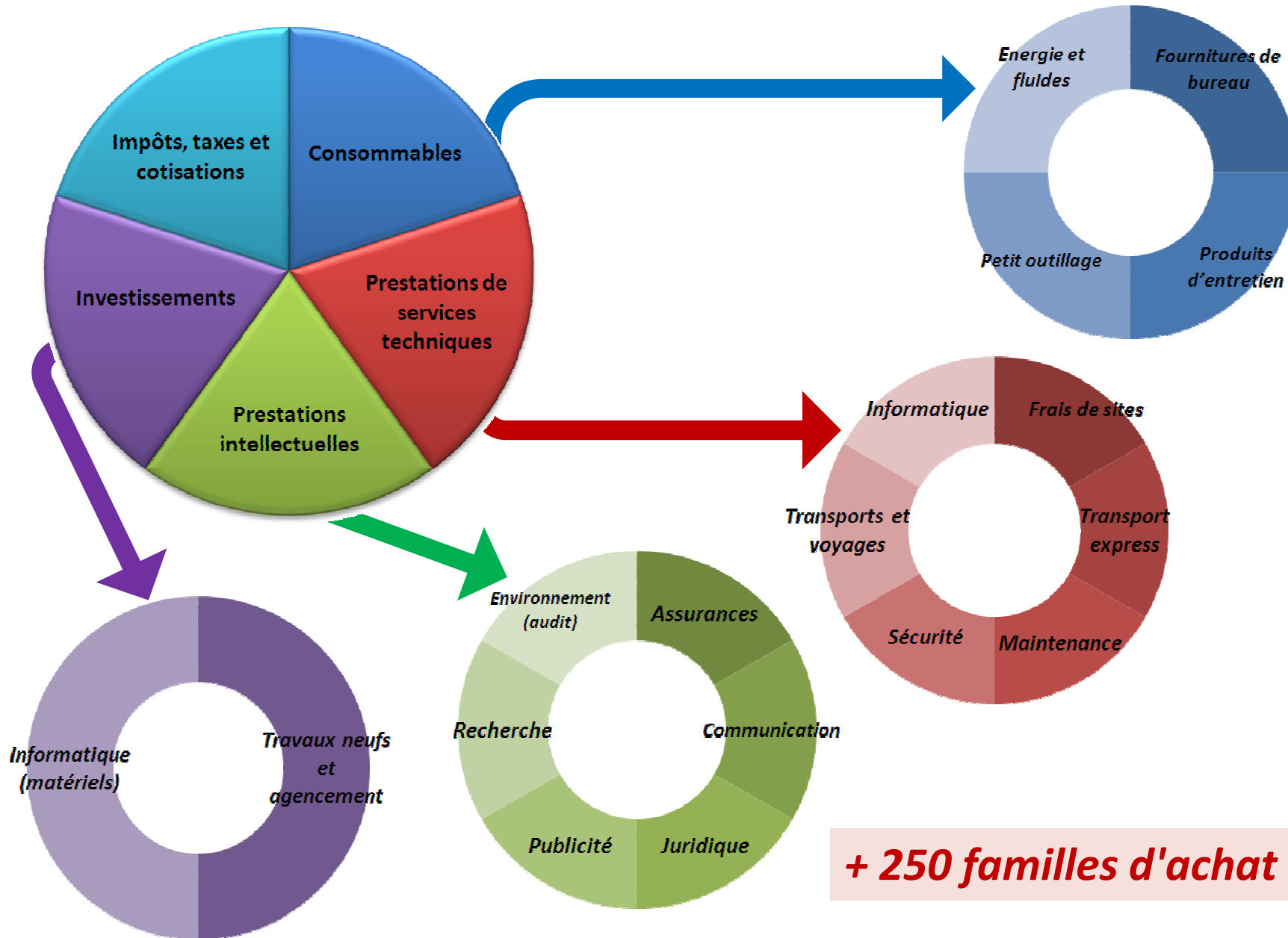
### 3. LES FRAIS GENERAUX

*principales familles de frais généraux et  
leviers associés*



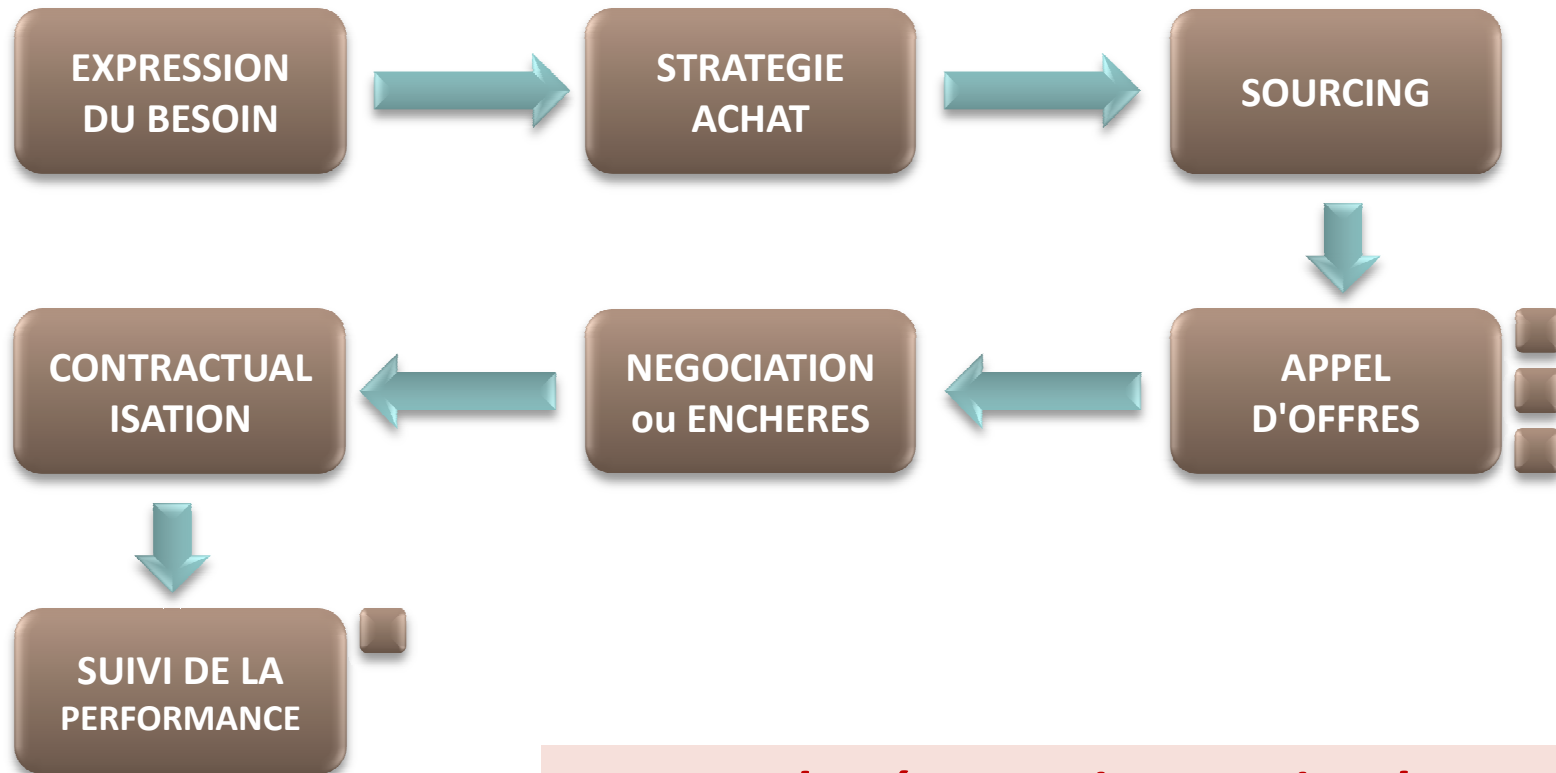
# Présentation des familles de frais généraux

## 3. LES FRAIS GENERAUX



**+ 250 familles d'achat !**

## Les leviers traditionnels par famille



*Assurer des économies maximales par une vraie méthodologie achats*

# Les leviers spécifiques par famille

## FOURNITURES DE BUREAU

### LEVIERS

### ACTEURS

1

#### CATALOGUE RESTREINT

(Concentration sur les références les plus consommées)

. Bruneau

2

#### MARQUES DISTRIBUTEURS

(marques propres et économiques)

. JPG

3

#### MASSIFICATION DES VOLUMES POUR COMMANDES GROUPEES

. Plein Ciel

4

#### SUIVI MARCHE

. Corporate express

. Office dépôt

5

#### E-PROCUREMENT

. Lyreco

. Fiducial

6

#### RATIONALISATION NOMBRE DE REFERENCES

. Dactyl Bureau

# Les leviers spécifiques par famille

LOCATION DE VOITURES	
LEVIERS	ACTEURS PRINCIPAUX DU MARCHE
1	<p>POLITIQUE D'ATTRIBUTION</p> 
2	<p>COUPLE DUREE/KM</p> 
3	<p>TAXE CARBONE (TVS)</p> 
4	<p>OPTION VEHICULES</p> 
5	<p>ALTERNATIVE VEHICULE RELAIS</p> 
6	<p>REMISE EN ETAT</p> 
7	<p>VISION TCO !</p> <p>VALEUR RESIDUELLE (négociations en amont)</p>
8	<p>TAUX DE FINANCEMENT</p>
9	<p>MARGE DU LOUEUR</p>
10	<p>CONSOMMATION CARBURANT</p>

97% de la LLD en France



## 4. L'OPTIMISATION DES FRAIS GENERAUX

*Comment peut-on optimiser ses achats  
quand on est une PME?*

# Optimiser ses achats en INTERNE

## DEMARCHE

- 1 – Faire une analyse de l'existant
- 2 – Prioriser les familles par un 20/80
- 3 – Assurer une implication en amont
- 4 – Fournir un vrai suivi des conditions/pratiques négociées

## AVANTAGES



- *capitalisation du savoir en interne*
- *le coût facial*

## INCONVENIENTS



- *Non focalisé sur le cœur de métier*
- *expertise sur seulement 2/3 familles*
- *charge fixe*
- *disponibilité faible*
- *pérennité du travail non garantie*
- *évolution faible*

## " LES ERREURS A NE PAS COMMETTRE "

- Chercher à tout faire*
- Surdimensionner l'équipe*
- Ne pas avoir une vision à long terme (2/3 ans)*

# Optimiser ses achats au travers d'un GIE

## EXPLICATION

- Le GIE est constaté dans un acte écrit qui contient un certain nombre d'informations et il doit être immatriculé au registre du commerce et des sociétés (RCS).
- Il est formé de plusieurs entreprises. Une personne recrutée par ce groupe, travaillera à temps partagé sur ses entreprises.
- Il est payé sous forme d'un abonnement et une implication légale est nécessaire

## AVANTAGES



- *Mutualisation des volumes*
- *Des prix rapidement accessibles*
- *Le coût*

## INCONVENIENTS



- *Un cahier des charges restreint et pas toujours en adéquation avec ses besoins*
- *Des contraintes juridiques*
- *Un seul levier utilisé: la négociation*
- *Transparence des prix*

# Optimiser ses achats au travers d'un CABINET

## EXPLICATION

*Le cabinet de conseil intervient sur des problématiques différentes et assure un travail personnalisé et adapté aux besoins de ses clients.*

*Sa rémunération peut-être indexée sur des consommations ou bien sur du théorique.*

*Le marché s'est beaucoup développé depuis la fin des années 90*

## AVANTAGES



- Experts multi-catégories
- Variabilisation du coût
- Puissance d'achats
- Maximisation du ROI
- Investissement nul

## INCONVENIENTS



- La transparence
- Le coût facial
- Le suivi du prestataire
- La capitalisation

## " LES ERREURS A NE PAS COMMETTRE "

*S'engager sur la base d'une rémunération théorique*

*Ne pas Imposer un bilan d'activité avant et après l'intervention*

*Ne pas avoir Défini au contrat un mode de calcul des économies par famille*



***Frédéric DERSOIR***

*Directeur métier achats*

*06.59.72.01.39*

***Hicham ABBAD***

*Directeur commercial*

*06.61.38.39.58*

***Cyril BERNARD***

*Responsable solution PME*

*06.69.97.99.37*