

## Rationaliser ses achats : les solutions

La fonction achats dispose de nombreux outils pour réussir au mieux ses missions et donc contribuer au profit de l'entreprise.

### Quels outils et méthodes ?

- ✔ Faire de la veille technologique et de la prospection via
  - Internet
  - La presse
  - Les rencontres avec les fournisseurs
  - Les rencontres avec d'autres acheteurs
  - Les salons et manifestations
  - Les syndicats de professionnels
  
- ✔ Utiliser des fichiers fournisseurs : un système de classement efficace de ces dossiers fournisseurs doit être mis en place si l'on veut que les informations puissent être facilement retrouvées lorsque l'entreprise en aura besoin. Ces informations pourront servir à la fonction achats lorsqu'elle devra trouver un fournisseur de substitution ou encore renégocier avec un des fournisseurs actuels, mais elles pourront également s'avérer utiles à la production ou au bureau d'études lors de la conception d'un nouveau produit.
  
- ✔ Le processus d'achats : il s'agit ici du processus qui va permettre à l'acheteur de mettre plusieurs fournisseurs en concurrence. On part donc de l'hypothèse selon laquelle le marché étudié est concurrentiel (besoin, cahier des charges, appel d'offres, comparaison des offres)
  
- ✔ La négociation d'achats : elle comporte 3 phases : la préparation, le déroulement et le suivi.
  
- ✔ le budget achats : le budget achats est une prévision des dépenses achats qui vont avoir lieu. Il est généralement réalisé sur une année.

### Les solutions alternatives

Il est évident que de nombreuses petites et moyennes entreprises ne peuvent se permettre d'avoir un tel service, tout simplement car leur niveau d'activité ne justifie pas la création d'un tel poste à temps complet donc il existe des solutions alternatives :

- le groupement d'achats (centrale d'achats, de référencement)
- un acheteur à temps partiel
- l'externalisation des achats



### **Pourquoi la fonction achats a-t-elle autant été négligée durant ses années ?**

La cause principale résulte de la méconnaissance du gain que peut avoir ce service au sein d'une entreprise.

Ensuite, avoir un service achats demande du temps et de l'argent même si il existe des solutions alternatives.

Les chefs d'entreprises ont bien conscience de l'importance de ce service qui va se développer de plus en plus.

