

info du jour

La mutualisation a aussi des avantages pour les PME



jeudi, 26 mai 2011 06:48



Honnie et vilipendée par certaines fédérations professionnelles, la mutualisation des achats aurait finalement bien des avantages pour les petites entreprises, à en croire la conférence qui s'est tenue sur la question, la semaine dernière, lors du 1er salon des achats au CNIT de Paris.

Qu'on se le dise. Derrière la massification des achats, contre laquelle un collectif de fédérations professionnelles pourrait être créé (1), ne se cache pas forcément un hideux vampire impatient de vider le tissu économique de son sang. En tout cas s'il faut en croire les témoignages de deux acheteurs de poids, Sébastien Taupiac, directeur adjoint des achats de l'UGAP, et Dominique Legouge, patron du réseau des acheteurs hospitaliers franciliens (GIP RESAH-IDF) qui se sont exprimés sur le sujet, lors du Salon des achats qui se tenait au CNIT de Paris le 18 mai dernier. Le premier a tenu à désacraliser le procédé, dont on atteint rapidement les limites de l'exercice : « massifier pour massifier, ça ne sert à rien. A un moment, il faut responsabiliser l'acheteur qui risque de se retrouver face à un seul fournisseur. Et s'il n'y a plus de concurrence... » Par ailleurs, le rôle des acheteurs est-il de maintenir en survie certaines entreprises ? Dirigeant de la société Metanext, cabinet conseil spécialisé en informatique, Tristan Monroe, représentant du secteur privé, a expliqué qu'il ne s'agissait pas de lutter contre un mouvement au caractère inéluctable en raison des contingences économiques. La massification va provoquer une « sorte de sélection naturelle » et « les acteurs qui survivront seront ceux qui auront une vraie valeur ajoutée. » Administrateur de Syntec numérique, il a aussi rappelé le rôle essentiel des fédérations et syndicats professionnels, et des associations comme le Pacte PME, capables d'encourager les entreprises à constituer des groupements, à agréger leurs offres, et à répondre à ces gros marchés. Il a toutefois regretté les réductions de panel de fournisseurs à marches forcées. « Il faut quand même avoir un degré de respiration. »

La mutualisation, opportunité pour les TPE innovantes



Pour sa part, Dominique Legouge a répété ce qu'il déclare dans tous les colloques auxquels il participe : le RESAH-IDF préfère parler de mutualisation plutôt que de massification. Le regroupement des volumes - dont le niveau doit être modulé en fonction du segment d'achat a-t-il précisé - existe certes, mais la mutualisation, c'est aussi la mise en commun des moyens et des expertises. Un avantage plus qu'un péril pour les petits fournisseurs, en mal de visibilité. « La mutualisation nous permet de développer les relations avec les PME, qui n'ont pas de structures commerciales étoffées à l'image des grands groupes », a plaidé Dominique Legouge. « On leur apporte leurs premiers clients, et on leur permet d'accéder aux marchés rapidement. Et nous pouvons aller chercher des PME innovantes pour nous aider à nous transformer. » La preuve, le RESAH vient de s'adjoindre un correspondant PME-innovation, en la personne d'Alain Mourier, ancien directeur des achats au CHU de Nantes, et responsable de la thématique achats à l'École des hautes études en santé publique (EHESP), « tête chercheuse » chargée de dénicher de jeunes pousses à la pointe du progrès. La démarche ne se limite pas aux frontières hexagonales, puisque le RESAH accepte les invitations d'ambassades étrangères, bien contentes de pouvoir lui exposer les savoir-faire de leurs entreprises. Regrouper les forces, c'est également disposer d'une masse critique suffisante pour susciter la mise sur le marché de nouveaux produits, voire de réaliser des « achats pré-commerciaux », (pre-commercial procurement ou PCP), autrement dit de sélectionner des fournisseurs et de cofinancer leurs prototypes jusqu'à la mise sur le marché, avant de lancer, par la suite, une consultation officielle, technique peu usitée dans l'hexagone, pourtant encouragée par la Commission européenne.

Un bon acheteur doit rencontrer les fournisseurs

Mutualiser, c'est enfin se donner les moyens d'avoir de vrais acheteurs pros dans son équipe, capables comme à l'UGAP, de passer plusieurs mois pour mener une étude de marché, et de déterminer précisément quel est l'état de l'offre. Etre un véritable acheteur, c'est éviter de recopier les conditions

du précédent cahier des charges, allotir à bon escient et accepter de rencontrer les opérateurs économiques. « C'est-à-dire ouvrir son agenda, accorder un rendez-vous à une TPE, au lieu de réclamer, dans les dossiers de candidature, un chiffre d'affaires, des références, le nombre de salariés... », a traduit Françoise Odolant, ancienne directrice des achats dans le privé, aujourd'hui chargée de mission auprès de Jean-Claude Volot à la Médiation des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance. « Ce n'est pas : on peut rencontrer les fournisseurs, c'est : on doit. Sinon, c'est une faute professionnelle. Mais il faut disposer de temps, d'où la nécessité d'avoir des experts qui ne passent pas de l'achat de stylos le matin à autre chose l'après-midi. La mutualisation, c'est celle de la fonction achat, avant la massification des volumes. Un acheteur, ce n'est pas un juriste ou un approvisionneur qui a fait une formation achats de deux fois deux jours...», a renchéri Sébastien Taupiac. En résumé, vous l'aurez compris, « la mutualisation est une menace si elle est mal gérée, mais une opportunité dans le cas contraire », dicit Dominique Legouge.

(1) Lire : [Vers la création d'un collectif contre la massification ?](#)

Jean-Marc Binot © achatpublic.info