

OSABUY

L'efficacité des grands groupes au service des PME

C'est pour mettre à la disposition des PME, PMI et ETI les compétences et les outils jusqu'ici réservés aux grands groupes que Thierry Vannier, ancien de chez Bouygues Construction, PPR, Andersen, Peugeot et Valeo, a créé OSAbuy. Cette société de conseil adopte de plus une démarche durable tant pour l'entreprise que pour ses fournisseurs.



Thierry Vannier.

« **U**n euro gagné sur les achats, vous l'ajoutez directement au résultat net », indique Thierry Vannier, qui prend un exemple : une PME génère un CA de 100 millions d'euros, un résultat net de 7 % et 60 % de son CA sont consacrés aux achats. Elle doit, pour augmenter son résultat net d'un million d'euros, soit développer ses ventes de 14 %, soit réduire ses achats de... 1,7 %. Après un parcours riche en grandes entreprises, Thierry Vannier a décidé de se consacrer aux PME, « même si les grands groupes continuent de nous appeler... », précise-t-il. OSAbuy compte ainsi parmi ses clients, Bouygues Construction, Poste Immo, le ministère de la Défense ainsi que des PME comme Tosoni, Lixir, Citadines ou Actemis. Les 210 experts et consultants de son réseau s'impliquent opérationnellement avec les équipes de ses clients. À l'issue d'un bref diagnostic permettant d'identifier les enjeux prioritaires, OSAbuy accompagne l'entreprise dans la définition de sa stratégie et de son organisation achat. En effet, en amont de l'utilisation de leviers classiques d'achat (mutualisation,

appel d'offres, négociation, e-procurement...), le travail avec les fonctions prescriptrices permet de développer des actions beaucoup plus efficaces.

OSAbuy peut alors monter une task force adaptée aux besoins du client, à partir de ses ressources propres ou de celles de son réseau, couvrant ainsi la majorité des domaines des postes de charge dont l'Immobilier, les Systèmes d'Information, le Marketing ou la Communication... Il est acquis qu'un expert sait identifier rapidement les enjeux et les leviers d'action, puis solliciter directement les meilleurs intervenants grâce à son carnet d'adresses pour optimiser les coûts. « On gagne du temps, explique Thierry Vannier, et moins de temps facturé, cela signifie une prestation accessible aux PME, tant pour les achats de production que pour les frais généraux. »

Une politique durable

De plus, OSAbuy inscrit son action dans la durée. « Le cost killing, c'est fini », assure Thierry Vannier, pour qui l'avenir est à la collaboration avec les fournisseurs afin de ne

pas tuer les PME/PMI. Car certains secteurs ne trouvent déjà plus de sous-traitants en Europe et cela peut poser de sérieux problèmes de qualité, de logistique et de dépendance. Des filières entières sont menacées et c'est pourquoi Thierry Vannier, comme d'autres directeurs des achats, s'est impliqué au sein de la CDAF (association des acheteurs de France), laquelle a élaboré avec le médiateur du crédit une charte de bonne conduite (1).

« Il est par exemple possible d'aider les fournisseurs à réduire leurs coûts et de partager ensuite les bénéfices », explique Thierry Vannier. Par ailleurs, les pays low-cost ne sont pas toujours la meilleure solution. Il faut faire une analyse en coûts complets et ne pas hésiter à renoncer si la démarche n'est pas réalisable dans de bonnes conditions. OSAbuy s'appuie pour cela sur des partenaires références en contrôle qualité, en sécurisation de la chaîne logistique et douanière. Grâce à une action complète, réfléchie et pérenne, OSAbuy obtient des résultats concrets. « Avec nous, rares sont les actions qui ne rapportent pas deux à cinq fois ce qu'elles ont coûté et, ce, généralement à moins d'un an », conclut Thierry Vannier.

(1) http://www.contribution-economique-territoriale.com/contribution_economique_territoriale_actuentreprise_lea106931.html



OSAbuy
Créateur de Performances Achat

CONTACT

OSAbuy

23, rue d'Alsace - 92600 ASNIÈRES-SUR-SEINE

Tél. + 33 (0)1 47 33 02 66

E-mail : information@osabuy.com

Site : www.osabuy.fr