

ACTIF'S

L'Actualité des Ingrédients Fonctionnels & Santé
News on functional & health ingredients

MAGAZINE
Année - Year 2008 - Volume 11

Hi Europe

A new chapter
Un nouveau cap

Immunity :
active ingredients multiply
Immunité : les ingrédients actifs
de plus en plus nombreux

NEGOPRICES EXTERNALISE LES ACHATS OUTSOURCES PURCHASING



POUR AIDER LES PME DANS L'EXTERNALISATION DES ACHATS, LA SOCIÉTÉ NÉGOPRICES REPOSE SUR UN CONCEPT RÉELLEMENT INNOVANT. ÊTRE UN VRAI PARTENAIRE PERMETTANT AUX ENTREPRISES D'AUGMENTER LEURS MARGES.

IN ORDER TO HELP THE SMES TO OUTSOURCE THEIR PURCHASES, THE NÉGOPRICES COMPANY RELIES ON A REALLY INNOVATIVE CONCEPT: TO BE A TRUE PARTNER ENABLING THE COMPANIES TO INCREASE THEIR MARGINS.

Actif's Magazine : Pouvez-vous présenter l'activité de Négoprices ? Quelles en sont ses spécificités ? Et quelle est sa genèse ?

Philippe Comte : Négoprices est une centrale spécialisée dans la sous-traitance des négociations d'achat, et non une centrale d'achats. J'insiste sur ce point qui en fait sa spécificité. De ce fait, nous n'agissons pas en tant qu'acheteur de produits ou de prestations commercialisés par les fournisseurs. Mais nous assumons une tâche de négociation pour le compte de nos clients. Ce point est important. Nous n'imposons

pas nos propres fournisseurs. Nous travaillons avec ceux référencés par le client. En revanche, auprès d'eux, je joue le vrai rôle d'un acheteur et agit en faisant valoir de nombreux arguments classiques pour la fonction : volumes d'achats, veille concurrentielle... Par contre, je ne suis pas là pour prendre la place des acheteurs. Mais pour les aider par l'association des compétences.

Pour créer Négoprices, je me suis appuyé sur ma longue expérience dans les fonctions achat et commerciales. Après avoir longtemps négocié pour les autres, tant du côté de la vente, que de celui des achats, j'ai quitté en 2007 mon dernier poste de Directeur des Achats d'un laboratoire spécialisé dans le façonnage et le conditionnement de compléments alimentaires. Au cours de mes différentes missions, j'ai pu ainsi vérifier que dans les PME, la fonction d'acheteur était quasi inexistante en tant que telle, ou gérée par un « technicien ». Dans les petites entreprises souvent, tout le monde s'improvise acheteur. Il faut éviter d'émettre le pouvoir de négociation sous prétexte que chacun a ses habitudes et ses fournisseurs.

C'est en partant de cette observation que m'est venue l'idée de créer Négoprices. Cela s'inscrit dans la spécificité des prestations : être adapté au contexte économique difficile, qui aujourd'hui oblige les entreprises à rechercher des moyens autres que la vente pour augmenter leurs marges, car la croissance se stabilise. De même, nos prestations sont des outils indispensables pour lutter contre la flambée des prix.



TOMBÉ DEDANS LONG TERM EXPERIENCE

Philippe Comte est tombé dans la fonction achat depuis « tout petit ». Il a débuté sa carrière professionnelle comme acheteur dans de grandes enseignes de la grande distribution, avant d'être directeur commercial dans des entreprises de parapharmacie. Au final une expérience opérationnelle de 25 ans, acquise comme directeur des achats et directeur commercial. ou d'une part, j'ai notamment entériné pour le compte de PME/PMI, des accords de référencement avec la majorité des centrales d'achats, et ou, d'autre part, j'ai réalisé des rationalisations et mutualisations des achats dans tous les domaines d'activité.

Philippe Comte got familiarized with the function of purchaser at an "early" stage. He began his professional career as a purchaser in the large mass distributor stores, and then turned to being a commercial director in health and beauty companies. All these positions resulted in an operational experience of 25 years, as a director of purchases and sales manager. "On the one hand, I ratified on behalf of the SMEs distribution agreements with most of the central purchasing agencies, on the other hand, I carried out rationalizations and purchase mutualisations in all the fields of activity."

Actif's magazine : Concrètement comment fonctionnez-vous ? Comment réalisez-vous votre chiffre d'affaires ?

Philippe Comte : Nous proposons à nos clients de négocier pour eux des accords-cadres, qui régissent l'ensemble de leurs relations commerciales avec leurs fournisseurs, des prix aux délais de paiement, en passant par les délais de livraison, les stocks de sécurité, les conditions commerciales, la constance de qualité... Nous sommes en quelque sorte le média-

teur entre un client et son fournisseur. Tout cela dans une relation « gagnant-gagnant »...

Nous renégocions également les prix des devis d'investissement de l'entreprise, afin de supprimer tout paiement excessif et d'obtenir que le prix payé soit le plus compétitif possible.

Nous proposons une prestation sur mesure, qui permet à l'entreprise d'obtenir des conditions privilégiées, de sécuriser ses approvisionnements, et d'éviter le coût que représente la rémunération d'un acheteur-négociateur attitré.

Au final, nous aidons les entreprises à gagner de 3 à 4 % de points de marge immédiats.

Ce qui m'amène à vous parler de la rémunération de mon activité. Nous ne nous rémunérons que lorsque l'entreprise pour laquelle nous travaillons réalise des économies dans les postes sur lesquels nous avons été missionnés. Notre rémunération représente environ 30 % de ces gains. Nous sommes donc obligés d'être performants.

Actif's Magazine: Could you present Négoprices' activity? What are its characteristics and how did it start?

Philippe Comte: Négoprices is a central agency specializing in outsourcing purchasing negotiations, and not a central purchasing agency. I insist on this aspect which makes its specificity. As a result, we do not act as a buyer of goods or services sold by the suppliers, but we assume the task of negotiating on behalf of our clients. This point is important. We do not impose our own suppliers, we rather work with those indicated by the client. Sourcing is not our problem. However, with them, I play the role of a real buyer and put forward many traditional arguments of this function: volumes of purchases, competitive watch...

In order to create Négoprices, I relied on the considerable purchasing and marketing experience I acquired from my previous positions. After negotiating for the others for a long period of time, both in selling and purchasing, in 2007 I resigned from my last position as a Purchasing Director in a laboratory specializing

in the manufacture and packaging of dietary supplements. During my various missions I was able to verify that in the SMEs, the post of purchaser was almost non-existent as such, or managed by a "technician". In small enterprises most often, everyone acted as a buyer. But companies should avoid eroding the bargaining power on the pretext that each has its habits and suppliers.

It is this situation that gave me the idea of creating Négoprices, and this is what makes our services special and adapted to the difficult economic context which currently compels the companies to seek other means than the sale to increase their margins, as growth stabilizes. Likewise, our services are essential tools in the fight against soaring prices.

Actif's magazine: More specifically, how do you operate? How do you make your turnover?

Philippe Comte: We propose to our customers to negotiate on their behalf framework agreements that govern all their commercial relations with their suppliers, prices and payment deadlines, delivery times, security stocks, commercial terms, constant quality...

We are a kind of mediator between the client and the supplier. All this in a "win-win" partnership...

We also renegotiate the price estimates for the investment made by the company so as to avoid any overpayments and guarantee that the paid price is as competitive as possible.

We offer custom services, which allow the company to obtain preferential terms, to secure its supplies, and avoid the cost of remuneration of a regular purchaser-negotiator.

Finally, we are helping the companies to earn 3 to 4 % immediate point margins.

Which reminds me that I should talk about the financial remuneration of my activities. This happens only when the company for which we work has made economies in the positions where we worked. Our remuneration represents approximately 30% of these gains. We are therefore obliged to be successful.