

### **Article d'expert**

Laurence Suprano,  
Directeur Associée

## **La gestion des contrats Achats au cœur des résultats de l'entreprise**

La performance des achats de l'entreprise a un impact direct sur son résultat financier. Pour preuve, la place que tient la fonction Achat au sein des grandes entreprises: définition des grandes lignes des achats, reporting des Directeurs Achats au sein du conseil d'administration.

### **Des gains indéniables**

La nouvelle place du service Achat et l'importance donnée aux achats tant stratégiques que non stratégiques poussent aujourd'hui les entreprises à optimiser leur structure Achat et son Pilotage. D'après une enquête menée par Axys Consultants, après la rationalisation des besoins, la gestion des contrats et la globalisation des achats sont les deux objectifs principaux des services Achats.

La convergence des achats vers des contrats cadres et le suivi de leurs bonnes applications permettent aux entreprises de retrouver tous les gains obtenus lors des négociations avec les fournisseurs. De plus, la mise en place d'une solution automatisée de gestion des contrats permet de générer des économies supplémentaires, liées à la gestion administrative des contrats, de l'ordre de 5 à 10%.

### **Mieux appréhender la problématique fonctionnelle**

De nombreuses entreprises arrêtent la gestion de leurs contrats à leur signature et n'appréhendent pas l'ensemble des enjeux portant sur leur mise en application. Un processus de gestion des contrats optimisé permet en premier lieu à l'acheteur une gestion administrative simplifiée. L'information contractuelle est structurée par différents intervenants [acheteur, juriste, ...], avec des modèles, des clauses juridiques complètes, des informations de facturation, de périmètre... et les alertes permettent une anticipation des échéances du cycle de vie du contrat : Avenant, renégociation, reconduction, clôture. Au niveau stratégique, la gestion des contrats facilite la globalisation des achats, la diffusion des contrats et incite ainsi les entités à rediriger leurs approvisionnements au profit des contrats Groupe.

Enfin, le pilotage de la gestion des contrats est axé sur la recherche de corrélation entre contrats, ainsi que sur l'analyse du portefeuille, des consommations, de la bonne application des prix négociés et des achats restant hors contrats cadres.

L'application de ces principes réduit la dispersion d'efforts au sein des entreprises liés aux achats spontanés, aux doublons de contrats et à la diffusion de contrats globaux auprès des acheteurs locaux. Elle contribue de ce fait à consolider la valeur ajoutée de l'organisation Achat Groupe.

**Contact presse**

Axys Consultants

Stéphanie BARRAT

Tel : 01 44 89 91 24

Mail : [stephanie.barrat@axys-consultants.fr](mailto:stephanie.barrat@axys-consultants.fr)

**A propos d'Axys**

Axys Consultants est une société de conseil en organisation et en système d'informations créé en 1987, spécialisée dans l'optimisation de la performance financière, des achats et de la logistique, des ventes et du marketing, des ressources humaines et de la performance des systèmes d'information. Avec une croissance interne qui se poursuit sur un rythme annuel moyen de 10 %, Axys Consultants a clôturé l'exercice 2006 sur un chiffre d'affaires de plus de 11 millions d'euros.

Axys accompagne principalement des grandes entreprises françaises et européennes leaders sur leur marché dans la plupart des secteurs de l'économie : La Poste, Carrefour, AXA, Groupama, Aéroports de Paris, RATP, Johnson Controls, Canon, GDF, EDF, Sodexho, Hachette, BNP Paribas, Crédit Agricole, Fortis, Société Générale,...