



## Professionnels des achats & approvisionnements : un outil à votre disposition pour vous aider à mieux négocier les prix.

Dans le but d'aider les PME manufacturières à réduire leurs coûts d'achat et ainsi devenir plus compétitives, Développement PME Chaudière-Appalaches a récemment établi une entente de partenariat avec la firme Propurchaser.com. Cette firme spécialisée dans la cueillette et la diffusion d'information, relative au prix des matières premières, propose un outil web très intéressant pour les gestionnaires des achats voulant s'assurer qu'ils paient le juste prix pour les matières dont ils ont besoin. Un rabais de 200 \$ est offert à quiconque décide de s'abonner annuellement.

### Le juste prix à payer, ni plus ni moins

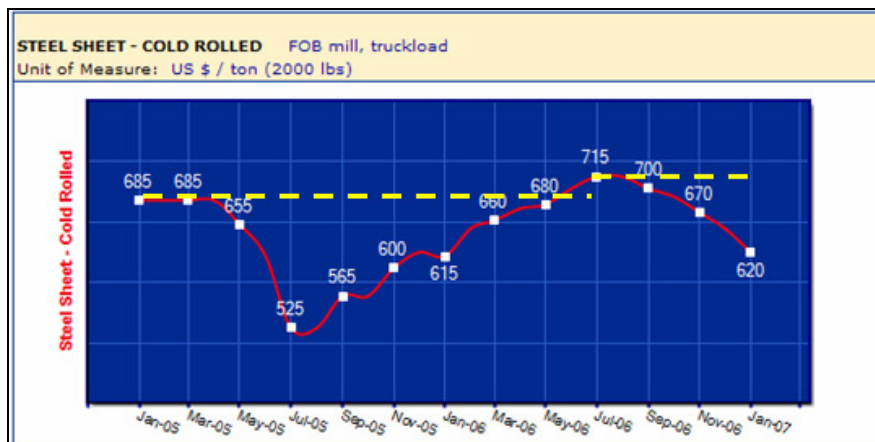
Les fournisseurs ne perdent généralement pas de temps pour contacter leurs clients lorsque vient le temps d'augmenter leurs prix, prétextant des hausses de coûts de leurs propres matières premières. Malheureusement, l'inverse se produit plutôt rarement. À quand remonte la dernière fois où vous avez reçu un appel de votre fournisseur vous annonçant que ses coûts ont diminué ?

Cette stratégie de leur part fonctionne généralement plutôt bien, parce que la majorité des gestionnaires des achats sont trop occupés dans leurs tâches quotidiennes pour garder un œil sur les changements des coûts des diverses matières dans le marché. Ainsi, ceux-ci perdent de belles opportunités de négocier des baisses de prix lorsque les coûts des intrants de leurs fournisseurs baissent.

Heureusement, avec l'arrivée de sites Internet comme Propurchaser.com, il est dorénavant possible de relier contractuellement, sous forme de clauses d'indexation, les prix à payer aux fournisseurs, en fonction des prix des matières que ces derniers se procurent.

### Des gains significatifs à réaliser !

Lier les prix des biens à se procurer en fonction des coûts de ses fournisseurs sera toujours à l'avantage de l'acheteur à long terme. Un exemple de composantes en acier tel qu'illustré ci-bas en explique le principe :



Source : [www.propurchaser.com](http://www.propurchaser.com)

La ligne pointillée jaune sur le graphique indique les niveaux de prix que l'acheteur aura payé si le fournisseur n'a pas réduit son prix lorsque les prix de l'acier ont diminué. Comme on peut le constater, il y a deux périodes prolongées où l'acheteur aura payé trop cher. Un total

de 18 mois en tout où le fournisseur aura engrangé des marges de profits supérieures, au détriment de l'acheteur !

De façon évidente, un contrat d'approvisionnement reliant le prix à payer pour des composantes d'acier à une source crédible d'information comme le graphique ci-haut, auraient procuré des prix significativement plus bas à l'entreprise acheteuse pendant cette période dans la mesure où des clauses d'indexation des prix auraient été préalablement établies entre les 2 parties. Même sans clause d'indexation établie dans un contrat, un acheteur au fait de la situation des prix sera à tout le moins en position de contacter son fournisseur pour négocier une réduction de prix lorsque qu'un changement à la baisse survient. Dans le cas inverse, l'acheteur sera également capable de justifier une hausse de prix demandée par son fournisseur en se basant sur un outil comme celui ci présenté.

Ce processus peut fonctionner pour la majorité des produits ou matières que les entreprises doivent se procurer tels les produits pétroliers ou gaziers, chimiques, plastiques et de caoutchouc, de métaux, de papier et de carton, du bois, des textiles etc. La méthodologie consiste à identifier les matières clés achetées par son fournisseur et qui constituent une part importante de ses coûts. Par la suite, il suffira de rattacher les prix à payer de ces matières à une source crédible d'information tel Propurchaser.com.

### **Rabais de 200 \$ offert par le biais de Développement PME C-A**

La récente entente de partenariat entre Développement PME C-A et Propurchaser.com permet à toute entreprise de Chaudière-Appalaches, désireuse de s'abonner à Propurchaser.com, de bénéficier d'une période d'essai gratuit prolongée à 45 jours au lieu des 21 jours généralement offerte. Un rabais de 200 \$ est également offert à quiconque décide de s'abonner annuellement. Ce rabais est valide pour chaque renouvellement annuel effectué par un membre. Vous pouvez accéder à cette offre en cliquant sur le lien suivant : <http://www.propurchaser.com/pmeqa>.

### **Offre de visite gratuite pour présentation de l'outil Propurchaser.com**

Il est à noter que Développement PME C-A est disposé à aller rencontrer toute entreprise qui aimerait en savoir davantage sur l'outil Propurchaser.com et le tout **SANS AUCUN FRAIS**. Une telle rencontre permettra à l'entreprise de retirer le maximum de bénéfice de l'outil et aussi de démontrer que l'investissement en vaut probablement le coût. Par ailleurs, Développement PME C-A est disposé à accompagner les entreprises au niveau de l'établissement de clauses d'indexation des prix reliées aux contrats d'approvisionnement.

Pour plus d'information relative à cette offre ou à tout autre sujet relié à la gestion stratégique des approvisionnements, veuillez contacter **M. Christian Tremblay B.A.A., Conseiller - Chaîne d'approvisionnement chez Développement PME C-A** au (418) 387-2206 poste 2305 ou [christian.tremblay@developpement-pme.qc.ca](mailto:christian.tremblay@developpement-pme.qc.ca)

