



Accenture

118, avenue de France – 75 013 Paris

Téléphone : +33 (0) 1 53 23 55 55 - Télécopieur : +33 (0) 1 53 23 53 23

Communiqué de presse

Contacts presse :

Bénédicte Clementz

01 41 86 76 90

benedicte.clementz@bm.com

Hélène Knopf

01 56 52 74 32

helene.knopf@accenture.com

Selon une étude Accenture, l'écart se creuse nettement entre les directions achats les plus performantes et celles qui le sont moins.

- Les directions achats les plus performantes réalisent des économies équivalant à 10 fois leur coûts de fonctionnement alors que les économies générées par les directions achats moins performantes ne couvrent que 4 fois ce coût. -

Paris, le 22 octobre 2007 – L'écart de performance s'accroît entre les entreprises investissant dans leur fonction achats et celles qui ne le font que peu ou pas. Tel est l'enseignement majeur de l'étude menée par Accenture auprès de 225 Directeurs des achats européens et nord-américains. Dans un environnement plus exigeant marqué notamment par la hausse du coût des matières premières, le challenge de l'intégration des fournisseurs dits low costs ou encore l'impératif du « green sourcing », les entreprises qui investissent résolument dans leurs capacités achats récoltent le fruit de leurs efforts en distançant celles de leurs paires qui ne le font pas.

A partir d'une analyse de la performance des directions achats ayant participé à l'enquête tant sur le plan économique que sur la qualité des produits et services achetés, Accenture a classé celles-ci en trois catégories : les directions achats très performantes (16 %), moyennement performantes (67 %) et peu performantes (17 %). Les directions achats très performantes réalisent des économies équivalant à 10 fois le coût de fonctionnement de leur organisations des achats. Les moins performantes, elles, ne couvrent que 4 fois ce coût.

Pour Pierre-François Kaltenbach, responsable de la ligne de services achats d'Accenture en France : « *Les chiffres confirment ce que nous constatons tous les jours chez nos clients; les écarts de performance entre les directions achats se creusent à mesure de l'accroissement des contraintes. C'est un peu comme dans le Tour de France où les plus gros écarts sont creusés par les meilleurs coureurs à la faveur des étapes de montagne les plus difficiles* ».

L'analyse approfondie des caractéristiques des directions achats montre que les organisations performantes sont bien meilleures que la moyenne sur chacun des six leviers clés de la performance achat :

- Le développement de la stratégie achats
- Le développement de l'expertise catégorielle des acheteurs
- La simplification des processus transactionnels d'approvisionnement
- La gestion de la relation fournisseur
- Le développement des compétences achats et l'optimisation de l'organisation
- Les systèmes d'information achats et la pilotage de la performance

L'étude souligne que les entreprises performantes appréhendent la fonction achats sous un angle plus stratégique et plus global, ont pris la mesure des bénéfices d'une relation plus collaborative avec leurs fournisseurs et ont mis en place une organisation et des systèmes leur permettant d'améliorer le processus décisionnel. Ainsi, elles sont trois fois moins nombreuses que le reste de l'échantillon à citer parmi les obstacles auxquelles elles sont confrontées « l'absence d'autorité pour faire avancer les choses ».

« Ces nouveaux challenges renforcent le caractère stratégique de la fonction achats laquelle ne cesse de s'élever dans l'organigramme des entreprises depuis maintenant plus de 15 ans, ajoute Pierre-François Kaltenbach. C'est donc une bonne nouvelle pour les directions achats qui saisiront cette opportunité pour affirmer encore un peu plus la contribution décisive des achats à la performance économique de l'entreprise. »

L'étude indique par ailleurs que l'externalisation des achats est beaucoup plus courante chez les entreprises performantes que chez leurs concurrentes moins efficaces. Ainsi, 34 % des entreprises performantes externalisent les achats de produits non stratégiques, contre 18 % pour celles qui le sont moins. De même, 33 % (contre 9 %) externalisent la gestion de leur catalogues et leur services de support fournisseurs, et 28 % la gestion de la comptabilité fournisseurs (contre 11 %).

A propos d'Accenture

Entreprise internationale de conseil en management, technologies de l'information et externalisation, Accenture conçoit et met en oeuvre des solutions innovantes pour aider ses clients, entreprises et administrations, à accroître leur performance. Fort de son expertise sectorielle, de sa connaissance approfondie des processus, de ses ressources à l'échelle mondiale et de solides réalisations, Accenture a la capacité de mobiliser les équipes, compétences et technologies les plus appropriées pour aider chacun de ses clients à atteindre l'excellence. Avec plus de 170 000 collaborateurs dans 49 pays, Accenture a généré un chiffre d'affaires de 19,70 milliards de dollars au cours de l'année fiscale clôturée le 31 août 2007. Site Internet : www.accenture.com/fr

###