

Mutualisation

HA+PME : un bon coût à jouer

Mutualiser les besoins pour réduire les coûts... Ce principe bien connu des grands comptes intéresse de plus en plus les PME. HA+PME les accompagne dans cette démarche, en négociant pour ses adhérents les meilleurs tarifs sur tous leurs achats non stratégiques.

Les frais généraux, l'informatique, le mobilier, la téléphonie, les déplacements et les services connexes... Bref, tous les achats indispensables au bon fonctionnement d'une entreprise représentent aujourd'hui 10 à 15 % de son chiffre d'affaires. Pour une PME ou une TPE, c'est un budget non négligeable. Et généralement incompressible. « Il existe pourtant une solution très simple pour bénéficier d'une réduction sur ses coûts d'achat et de meilleures conditions pour le paiement et la livraison : il suffit de passer des commandes groupées », assure Anthony Streicher, cofondateur et directeur associé de HA + PME.

Économies d'échelle

Créée en janvier dernier, cette société spécialisée dans la mutualisation des achats non stratégiques propose aux PME de s'unir pour peser davantage face à des fournisseurs tout puissants. « L'objectif est à la fois clair et efficace : être plus grand permet de véritables économies d'échelle, puisque l'on peut bénéficier de tarifs généralement réservés aux grands comptes », confie Anthony Streicher. L'homme sait de quoi il parle. Pendant une quinzaine d'années, il a travaillé pour de grands groupes, qui appliquent ce principe pour réduire certaines de leurs charges.

Centrée sur les PME et les TPE, HA + PME a choisi de travailler sur les volumes pour négocier de meilleurs tarifs avec les fournisseurs de ses adhérents. Elle étudie également leurs problématiques d'achat afin de



« Nous avons déjà une cinquantaine d'adhérents dans toute la France, dont plusieurs Saint-Quentinois comme Promopole, Telstar, Cyrtel, ou encore Image.com... », se félicitent Anthony Streicher et Laurent Longin, les deux fondateurs de HA+PME.

trouver les fournisseurs les mieux adaptés à leurs besoins et développer de nouvelles négociations.

Déterminer les gains immédiats

« Aucune adhésion ne se fait sans un pré-audit permettant de déterminer précisément les gains immédiats et les économies possibles à plus long terme. En changeant de fournisseur de téléphonie mobile et de tarification, une PME a découvert qu'elle pouvait réduire ses factures de 24 000 €/par an ! » Il lui suffisait pour cela d'investir 1 000 € dans le groupement.

Calculée selon la taille de l'entreprise (lire l'encadré), l'adhésion proposée par HA + PME est très peu onéreuse. L'objectif est bien sûr de séduire très vite un maximum de sociétés. Et ça marche ! En quelques mois, près d'une cinquantaine de PME et TPE ont rejoint HA + PME.

Rosa Mai

i HA+PME
12, avenue des Prés, BL 411
78059 Saint-Quentin-en-Yvelines
Cedex
Tél. : 09 53 89 34 07
www.hapluspme.com

Mutualisation, mode d'emploi

Entre 200 et 1 000 € par an, c'est ce qu'il en coûte pour s'équiper à tarifs réduits avec HA+PME. Adaptée à la taille des entreprises, cette adhésion donne accès à la totalité des fournisseurs (une quarantaine actuellement). L'adhérent n'a aucun engagement de volume d'achats à effectuer et les transactions se font directement avec les fournisseurs sans avoir à passer par le groupement.