



All you need. **With love.**

Alerte presse
Gonesse, le 9 septembre 2019

Comment réaliser des économies en optimisant votre portefeuille fournisseurs ? Découvrez le nouveau livre blanc Manutan dédié aux Directions Achats

Pour accompagner les entreprises dans l'optimisation de leurs coûts indirects tout en renforçant leurs partenariats stratégiques, Manutan publie un livre blanc intitulé « *Rationalisez votre portefeuille fournisseurs - un levier clé pour optimiser vos achats indirects* ». Un recueil de conseils et de bonnes pratiques dédié, entre autres, aux Directions Achats des entreprises.

Manutan, leader européen du e-commerce BtoB spécialisé dans la distribution multicanale d'équipements pour les entreprises et les collectivités, propose avec ce livre blanc un éclairage sur l'une des principales sources de coûts « cachés » des entreprises : les fournisseurs. En effet, la multitude de fournisseurs – notamment pour les achats de classe C - engendre des coûts administratifs non négligeables et souvent sous-évalués tels que les coûts de gestion ou transactionnels. Ainsi, Manutan soulève l'intérêt que revêt une stratégie de réduction de ces coûts, qui permet d'agir également sur la relation de partenariat et de dégager des ressources pour des postes plus stratégiques tels que l'innovation, la limitation des risques et la RSE.

Ce livre blanc met en lumière l'un des six leviers de l'approche Savin'side®, une méthode pour optimiser la stratégie achats indirects. Créée par Manutan pour accompagner les Directions Achats Grands Comptes et testée auprès de plus de deux cent clients européens, cette approche se décline en une application permettant aux entreprises d'identifier les postes à optimiser. Elle offre ainsi la possibilité de réaliser des économies substantielles, qui peuvent être réinvesties dans des projets de développement et, *in fine*, permettre à l'entreprise de gagner en compétitivité.

“Ces dernières années, nous nous sommes rendus compte qu'il y avait une véritable demande en terme de conseils et d'optimisation des achats indirects de la part de nos clients. Il nous a semblé naturel et essentiel de travailler sur cet axe et de proposer un livre blanc répondant à leurs interrogations avec des solutions concrètes. C'est à travers ces initiatives que Manutan prouve, chaque jour, sa volonté d'accompagner les entreprises dans la rationalisation de leur stratégie achats de classe C. Outre son offre de produits, ses services à forte valeur ajoutée peuvent faire la différence.”, explique Xavier Laurent, Directeur du Service à Valeur Ajoutée chez Manutan.

A propos :

Groupe familial créé en 1966, Manutan est le leader européen du e-commerce BtoB, spécialisé dans la distribution multicanale d'équipements pour les entreprises et les collectivités. Son offre de produits et de services de qualité est l'une des plus larges d'Europe, et lui permet de couvrir l'ensemble des besoins de ses clients et de les accompagner dans l'optimisation de leurs achats indirects. Avec 26 filiales implantées dans 17 pays d'Europe, le Groupe compte plus de 2 200 collaborateurs et réalise

un chiffre d'affaires de 741 millions d'euros en 2017/18. Manutan France a été labellisé Best Workplaces 2019 par Great Place to Work.

Contacts presse

Audrey Pizard – Pierrick Pichot
manutan@oxygen-rp.com / 06 35 54 45 96