



## LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

**STRATÉGIE** Comment acheter moins cher son matériel de chantier, ses matériaux, ses fournitures, même hors périodes de soldes ? Découvrez nos bons plans pour économiser sur vos achats, augmenter vos marges et vous développer plus efficacement. PAR AMÉLIE MOYNOT

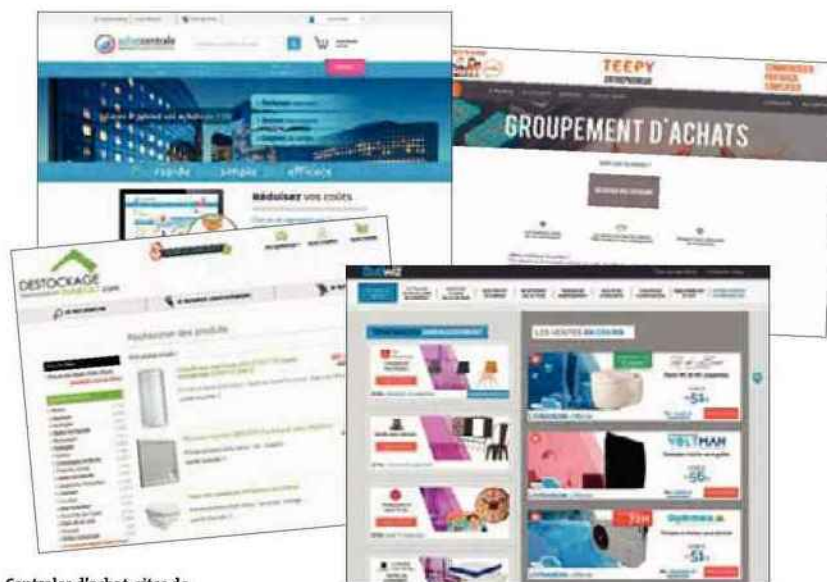
# Comment (vraiment) acheter moins cher ?

Une perceuse-visseuse Milwaukee à -37 %, une VMC simple flux Bahia et trois bouches d'extraction à -40 %, des sacs de laine de verre à -52 %. Voilà le type de promotions proposées, fin août 2017, par le site de ventes privées Batiwiz. Ce prestataire donne accès, dans différents domaines (outillage, sanitaire, électricité, revêtement, isolation...), à des offres pouvant aller jusqu'à -70 %. Ces offres restent sept à dix jours en ligne et la livraison est effectuée sous trois à quatre semaines après l'expiration de la promotion.

Sur le même créneau, le site Complètement Marteau, lancé par le distributeur de produits de quincaillerie Legallais, promet des remises jusqu'à 80 % et une livraison en deux semaines environ. Les promotions durent, là encore, une dizaine de jours. 80 %, c'est également le montant maximal des réductions promises par le site Brico Privé, spécialisé en bricolage, jardinage, maison, outillage. Le site fournit les produits en moins de trois semaines après la fin de l'offre, lesquelles restent visibles entre deux et neuf jours.

### Aller sur les sites de déstockage

Pour éviter les déconvenues liées au caractère limité de ce type d'offres dans le temps, les artisans du bâtiment peuvent



Centrales d'achat, sites de déstockage ou de promotions... les solutions pour réaliser des économies sont nombreuses.

aussi se tourner vers les sites de déstockage, qui permettent aux marques et enseignes spécialisées d'écouler leurs invendus en faisant un effort sur le prix. Parmi eux figure la plateforme D-Stock Habitat, basée sur le click and collect (réservation en ligne, paiement et retrait sous huit jours en magasin). Sur une gamme d'articles variés

(chauffage, sanitaire, outillage, etc.), les réductions s'établissent à 55 % en moyenne.

De son côté, la société Mastock ([www.mastock.fr](http://www.mastock.fr)), basée à Nantes, est spécialisée dans la vente de matériaux (bois, panneaux, carrelages...) issus du déstockage. Outre des tarifs moins élevés, elle revendique la livraison en France



**« J'ai acquis chez une entreprise de location une plateforme élévatrice. Par rapport à un achat neuf, elle m'est revenue à moitié prix. »**

**Jean-Pierre Laurent, dirigeant de Pierres Construction**



## « Un gain quanti, quali et en temps »

« Des économies de l'ordre de 25 à 35 % »

Voilà ce que réalise Augustin Davezac, dirigeant d'une PME de maçonnerie et peinture, en passant par Achat Centrale, groupement d'achats dédié aux TPE-PME pour ses achats non stratégiques.

Un site qu'il utilise depuis trois ans, à un rythme et pour des montants de commandes dépendant de ses besoins du moment, pour acquérir fournitures de bureau, téléphones mobiles et fixes, EPI.

Mais la possibilité de payer moins cher ne constitue pas à ses yeux le seul avantage.

« Nous sommes traités un peu comme des grands comptes, mieux considérés par les fournisseurs, raconte le chef



d'entreprise. Et en cas de problème, nous allons voir Achat Centrale, qui peut intervenir auprès d'eux. »

Au rang des atouts, Augustin Davezac apprécie aussi le conseil apporté par la centrale, notamment pour les achats de télécoms, et le temps gagné qui en découle : « Cela m'a pris trois fois un quart d'heure de conversation, contre peut-être quatre jours de travail si j'avais dû comprendre les prestations de tous les opérateurs. »

Sa satisfaction est telle qu'il envisageait d'acquérir, en septembre, un camion-benne, avec la possibilité de réaliser jusqu'à 40 % d'économie sur cet achat.

Un patron assez dithyrambique qui, en parallèle, utilise aussi d'autres moyens afin de trouver des produits moins chers. Ainsi, il consulte fréquemment le site de ventes privées Brico Privé pour les produits de son univers professionnel. Il n'a cependant encore jamais passé commande car, à ses yeux, « il est difficile d'associer le bon moment d'achat avec le bon prix » sur ce type de site. Il est par ailleurs abonné au *Moniteur des ventes* (hebdomadaire des ventes aux enchères de biens industriels et d'équipement) et aux alertes d'Interencheres, site répertoriant les ventes des commissaires-priseurs. Là encore, il guette les meilleures offres en espérant pouvoir un jour en faire bénéficier son entreprise.

### Repères

**Raison sociale :** SAS MCP Peintures

**Activité :** maçonnerie, peinture

**Siège social :** Épinay-sur-Seine (Seine-Saint-Denis)

**Année de reprise :** 2013

**Dirigeant :** Augustin Davezac, 46 ans

**Effectif :** 22 personnes

**CA 2016 :** 2 M€

métropolitaine des commandes supérieures à 1500 euros TTC. Enfin, Travaux Futés, basé à Lille, promettait des réductions pouvant dépasser les -70 % pour des produits de cuisine/salle de bains, revêtement, plomberie/sanitaire/chauffage, etc.

### Miser sur les achats groupés

Pour réaliser des économies, il est aussi malin de s'unir pour pouvoir peser auprès des fournisseurs. C'est la vocation des groupements et des centrales d'achats promettant à leurs membres des tarifs négociés, à l'image d'Achat Centrale (voir témoignage), Haxoneo, qui s'engage à réduire ses coûts jusqu'à 50 %, ou encore PME Centrale, pour les achats dits non stratégiques comme les consommables

de chantier. Adhérents à la Capeb ? Vous pouvez aussi vous tourner vers Capeb Avantages, la centrale d'achats du syndicat, qui promet 25 % d'économie en moyenne sur les factures.

D'autres acteurs du Web dont ce n'est pas le cœur de métier incluent ce type de prestations. C'est le cas, par exemple, de TeePy Entrepreneur, réseau social dédié aux artisans, commerçants et TPE, qui propose entre autres ce service de groupement d'achats. « En matière d'outillage et de consommables, nous avons gagné jusqu'à 15 % », illustre Jean-Pierre Laurent, dirigeant de Pierres Construction, une PME lyonnaise de maçonnerie et gros œuvre, qui apprécie aussi le « sentiment de confiance lié au fait d'appartenir à la même communauté ».

C'est le cas également de VraimentPro, une plateforme qui permet aux particuliers de trouver un artisan pour leurs travaux, et dont les adhérents professionnels bénéficient de réductions auprès de partenaires (-10 % en moyenne chez Hertz et Europcar, -30 à -45 % chez Kiloutou et Loxam, -37 à -40 % chez Bosch, etc.).

### Deux options hors Web

La bataille des économies ne se joue pas seulement en ligne. Ainsi, les pépinières d'entreprises permettent aux sociétés qu'elles accueillent de se développer en mutualisant leurs coûts (loyer, matériel de bureau, imprimantes 3D, etc.). Si peu sont spécialisées dans l'artisanat du bâtiment, rien n'empêche un porteur de projet ou créateur de s'adresser à elles

pour trouver un appui. Pourquoi ne pas non plus se tourner vers les loueurs, pour leur acheter moins cher du matériel en fin de vie ? Une bonne pratique adoptée par Jean-Pierre Laurent, artisan lyonnais utilisateur de TeePy. « J'ai récemment acquis chez une entreprise de location une plateforme élévatrice, témoigne le dirigeant. Je pense que, par rapport à un achat neuf, elle m'est revenue à moitié prix. »

Enfin, n'hésitez pas à continuer d'appliquer les recettes qui ont déjà démontré leur efficacité : faire jouer la concurrence, attendre les soldes ou guetter les promotions chez les fournisseurs traditionnels comme Würth ou sur les sites de vente d'outillage comme Outiz (Saint-Gobain). Dans tous les cas, restez en veille... ■