

Achats groupés hors production

Fondé il y a 15 ans pour les associations et les structures religieuses, Le Cèdre a diversifié son activité en créant, en 2009, Le Cèdre Entreprises. Ce groupement d'achats hors production couvre 80 secteurs d'activités et permet à ses adhérents de bénéficier de conditions grands comptes. Marc Maso, directeur du réseau le Cèdre entreprises, nous détaille le principe et le fonctionnement de cette formule.

Immobilier & Services : Comment est organisé Le Cèdre Entreprises ?

Marc Maso : Nous avons une équipe «Marché» de 30 personnes et nous sommes implantés sur l'ensemble du territoire. Nous passons des contrats cadres avec des prestataires qui constituent notre catalogue dans lequel nos adhérents effectuent leurs choix. La contractualisation se fait entre notre adhérent et les prestataires présents au catalogue.

Immobilier & Services : Quel est votre modèle économique ?

Marc Maso : L'entreprise adhère au Cèdre Entreprises en s'acquittant d'une cotisation annuelle de 723 euros HT. Cette adhésion lui permet d'accéder à tous les marchés de notre catalogue, avec un minimum de 5, et doit réaliser un montant d'achats de 100 000 euros HT par an. Pour notre part, nos revenus proviennent d'une part des cotisations de nos adhérents et, d'autre part, des prestataires référencés chez nous qui nous versent environ 3 % du chiffre d'affaires qu'ils réalisent avec nos adhérents.

Immobilier & Services : Sur quelles économies et sur quels engagements peuvent compter vos adhérents ?

Marc Maso : Les entreprises qui adhèrent chez nous réalisent entre 20 et 30 % d'économies selon les prestations et, en fin d'année, nous leur reversons une partie de la ristourne consentie par les prestataires. Variable selon les familles d'achats, cette ristourne représente entre 1,5 et 2 % du chiffre d'affaires réalisé.

Au-delà de cet avantage financier, nos adhérents bénéficient de notre travail de référencement. Nous veillons à la tenue des prix dans la durée et nous suivons les dossiers, notamment lorsqu'il s'agit de contrats de maintenance.

Immobilier & Services : Dans les prestations techniques et les services, quelle est votre offre ?

Marc Maso : Concernant les aspects techniques du bâtiment, nous proposons l'entretien-maintenance, les courants faibles, les systèmes d'accès et de vidéo-surveillance, les extincteurs, les ascenseurs et les bureaux de contrôle. Dans les services, nous sommes présents dans les domaines du nettoyage, de la restauration mais notre catalogue s'enrichit de 2 à 3 nouvelles familles d'achat par an.

Volumes négociés en 2013

- Gaz naturel : plus de 4 700 compteurs négociés
- Vérifications réglementaires : 24 000/an
- Ascenseurs : 2 300 ascenseurs en maintenance