

DÉCIDEURS ACHATS

MARCHÉS

PROCESS &amp; OUTILS

FAITS &amp; CHIFFRES

TENDANCES ACHATS

Process &amp; Outils

Actualités

## Le Cèdre entreprises, le dernier né des centrales achats

Publié le 01/04/2014 par Marie-Amélie Fenoll

Le Cèdre entreprises est une centrale d'achats nouvellement créée. L'objectif? Permettre aux grands comptes de bénéficier de prix avantageux sur près de 90 marchés grâce à un catalogue riche de 200 fournisseurs. Explications de Marc Maso y Guell Rivet, directeur de réseau Le Cèdre entreprises.

### Décision Achats : Comment est née votre centrale d'achats Le Cèdre entreprises ?

**Marc Maso y Guell Rivet, directeur du réseau Le Cèdre entreprises :**



Le Cèdre\* est une centrale achats née en 1998 spécialisée dans la négociation d'accords-cadres avec le secteur privé. Nous travaillons depuis longtemps avec de grandes structures associatives privées et d'inspiration chrétienne comme Emmaüs, l'association Perce-Neige ou encore les Apprentis d'Auteuil. Après avoir été sollicités sur le sujet par des chefs d'entreprises, nous avons décidé de développer une branche stratégique de notre activité dédiée aux entreprises, PME et grands comptes avec Le Cèdre Entreprises. C'est d'ailleurs pour cela que nous serons présents pour la première fois sur un salon BtoB comme Services Entreprises.

**DERNIÈRE MINUTE** **Regus souhaite réinventer le travail nomade avec**  
Nous sommes présents **sur 90 marchés et plus de 80 secteurs d'activités**, des copieurs au mobilier de bureau en passant par l'hôtellerie, l'automobile et la restauration. Nous avons près de 5500 adhérents pour un volume d'achats de 250 millions d'euros. A titre d'exemple, nous avons un volume d'achats de près de 15 millions d'euros sur les fournitures de bureau (consommables, etc). Et nous avons **près de 200 fournisseurs recensés dans notre catalogue** (Office Dépôt, JM Bruneau, Toshiba, etc).

### D.A : Quel est l'intérêt d'une telle centrale pour des directeurs achats et des directeurs de l'environnement de travail ?

**Marc Maso y Guell Rivet :** Ils peuvent nous déléguer leurs achats non stratégiques, sortes de " petits cailloux dans leur chaussures " et par conséquent consacrer plus de temps à leurs achats stratégiques. En résumé, ils font le choix de nous confier en partie leurs achats dits secondaires que nous allons de notre côté traiter comme des achats stratégiques. Grâce aux volumes que nous négocions, nous avons un réel effet sur la négociation des prix. Grâce à notre centrale d'achats, ils

Livres blancs

Fichiers

Emploi

Formations

Annuaire

Services



Magazine

**Mai**  
**2014**

Acheter la version numérique

S'abonner

#### INSCRIPTION NEWSLETTER

 Décision-Achats

&gt;&gt; Voir un exemple

S'inscrire

LES PLUS LUS

LES PLUS PARTAGÉS

- 1 La fonction achats en entreprise, politique et stratégie d'achats
- 2 Les six étapes-clés du processus achats
- 3 Calculer la valeur résiduelle d'un véhicule
- 4 Salaires : des acheteurs reconnus à leur juste valeur
- 5 Mettre en place des procédures d'achats formalisées

Service

Rechercher un fichier

Ok

 BtoC  BtoB

TRIBUNES

peuvent engendrer de 20 à 30% d'économies par marché.

## D.A : Concrètement, comment peuvent-ils y adhérer ? Et quelle est leur marge de manoeuvre sur les accords-cadres ?

**Marc Maso y Guell Rivet** : Nous ne sommes qu'un **intermédiaire dans la négociation**. Nous mettons à la disposition des acheteurs nos accords-cadres mais ils gardent la mainmise entière sur leurs achats. Ainsi, les adhérents choisissent les marchés qui les intéressent ainsi que les fournisseurs sur le catalogue. D'une manière générale, nous n'imposons pas le référencement. Les adhérents peuvent eux-mêmes donner leur avis et voter pour les fournisseurs grâce à une interface internet.

Le coût de l'adhésion est de 723 € HT par an. Ensuite cela dépend du volume d'achat. Les adhérents cotisent par palier de 100 000 € de volume d'achat. Enfin, nous mettons à la disposition des deux parties (acheteurs et fournisseurs) une plate-forme téléphonique pour régler les problèmes et/ou conflits éventuels.

\*Le Cèdre est réparti sur 4 réseaux nationaux : le Cèdre structures chrétiennes, le Cèdre entreprises, le Cèdre campings et le Cèdre associations.

Mot clés : **Centrale d'achats**

### Autour du même sujet

Naissance de Centr'Achats, la centrale d'achats de la région Centre



Marie-Amélie Fenoll  
Journaliste

Tous ses articles

### A lire aussi



Mauvaise note des collectivités locales sur l'E-administration

Accroître l'avantage concurrentiel



### Recommandé pour vous

Décideurs Achats

Process & Outils

Tendances Achats

Faits & Chiffres

### Commentaires des lecteurs

*Soyez le premier à réagir*

#### Réagissez

Nom ou Pseudo

*Votre pseudo sera visible à côté de votre commentaire.*

Email



Dominique Du Paty De Clam  
Fondatrice de Handiréseau

Le report de la loi sur l'accessibilité handicap : la trêve du casse-tête des commerçants ?



Dominique Du Paty De Clam  
Fondatrice de Handiréseau

Identifier les différents contrats du secteur adapté et protégé (ESAT/EA)

Toutes les tribunes

### SONDAGE

A l'instar de la filière textile, pensez-vous qu'il soit nécessaire de remettre à plat les relations donneurs d'ordres / fournisseurs?

oui

non

Voter

VOIR LE RÉSULTAT

VOTRE PACK 100%



**120 € seulement**

Je m'abonne

CONFÉRENCE DECISION ACHATS

Jeudi 15 mai 2014 à PARIS

INVITATION PERSONNELLE



Composez votre programme à la carte, autour de 4 modules sur :

- Le travel management, une fonction clé au périmètre élargi
- Les données de voyage, un gisement de valeur ajoutée
- Sécurité des personnes et des données, évaluer et gérer les risques
- Le voyage d'entreprise à l'horizon 2020