



Rapport d'affaires mensuel

Juillet 2013

Ce mois-ci :

Redéfinition des ventes aux entreprises

« Économies de coûts »



Si vous n'avez rien à dire au service des finances, vous n'avez rien à offrir.

Le service des finances de toute compagnie est responsable des ventes aux entreprises. Quoique des achats soient effectués à travers l'ensemble de l'organisation, les répercussions financières ne peuvent être perçues qu'au moyen des chiffres consolidés, ce qui implique les finances.

Pour le service des finances, le mobilier de bureau sous-entend une surface donnée par employé, ce qui signifie des locaux – une charge importante pour toute organisation. Des ordinateurs impliquent des logiciels, des communications, du personnel de soutien, des imprimantes, du papier et du toner.

D'après les statistiques récentes sur les instruments d'écriture compilées par le service de production de données de la COPA, les entreprises achètent plus de 50 % de ces produits. Quelle est votre statistique?

Table des matières :

• Le client	Page 2
• Défis commerciaux à relever	Page 3
• À la rescousse – Sourçage stratégique	Page 4
• Soyez un consultant	Page 5
• Mises à jour (production de données, livres blancs, série sur les ventes aux entreprises)	Page 6

Ce rapport fait partie d'une série de rapports préparés pour l'Association canadienne des produits de bureau (COPA). Prière de s'adresser à Sam Moncada, président de la COPA, à smoncada@copa.ca pour obtenir le rapport intégral ou pour devenir membre.



CANADIAN OFFICE PRODUCTS ASSOCIATION
ASSOCIATION CANADIENNE DES PRODUITS DE BUREAU

À la croisée des solutions d'affaires et du réseautage

Le client

Êtes-vous bien préparé pour rencontrer le chef des finances?



Dans une entreprise, le client n'est pas le membre du personnel qui effectue des achats en magasin ou en ligne. C'est plutôt la personne qui paie la facture mensuelle, soit généralement le chef des finances ou la personne qu'il délègue. Depuis la récession de 2008, sa principale mission consiste à réduire les coûts.

Les services financiers comprennent les achats interentreprises. Les produits du commerce interentreprises sont achetés par des acheteurs professionnels pour la fabrication ou la revente. Les stocks, la marge brute, l'établissement des coûts et des prix sont des spécialités des finances.

Les produits et les services vendus aux entreprises correspondent aux produits ou aux services qu'une entreprise acquiert de fournisseurs ne faisant pas partie du processus de fabrication, par exemple les fournitures de bureau, le papier, les locaux et les avantages sociaux. La responsabilité de ces coûts incombe, par défaut, aux finances. Pour la plupart des entreprises, la gestion des achats pose un défi. En effet, de nombreuses entreprises n'ont pas d'acheteurs professionnels ni de systèmes d'achat, d'inventaire ou de logistique pour les produits qu'elles achètent.

« Combien une entreprise dépense-t-elle au titre du papier en feuilles et du toner pour les photocopieurs et les imprimantes? La réponse toute simple, c'est qu'elle n'en a aucune idée. »

Le service des finances veut faire affaire avec quelqu'un qui connaît les produits et le marché et qui dispose des systèmes de soutien requis pour gérer ces coûts pour son compte.

Les revendeurs et les courtiers disposent des acheteurs professionnels, des systèmes de soutien et des analyses dont ont besoin les entreprises, mais sont-ils prêts à partager volontairement le soutien et les analyses avec leurs plus importants clients?

Canada, April 2013	
Employment Size	Number of Businesses
10 to 19 employee	142,433
20 to 49 employee	95,014
50 to 99 employee	30,649
100 to 199 employee	13,780
200 to 499 employee	6,520
500 and plus employee	2,626

Quelle part du marché des entreprises détenez-vous?

Comportant un potentiel de plus de 291 000 clients, le marché est aussi grand ou petit qu'on le veut.

Statistique Canada