

# Favorisation de la flexibilité d'entreprise

Nouveau guide de l'approvisionnement

**amazon** business



# Le nouveau paysage de l'approvisionnement

Les chaînes d'approvisionnement mondiales évoluent. Alors que les responsables de l'approvisionnement s'efforçaient auparavant d'intégrer la stabilité dans leurs chaînes d'approvisionnement, il est désormais évident qu'il n'existe plus de conception à sécurité intégrée. <sup>1</sup> Après plusieurs années d'événements sans précédent (des phénomènes climatiques extrêmes à la hausse de l'inflation en passant par l'incertitude économique qui se profile), les responsables de l'approvisionnement réévaluent leur approche de la construction et du maintien d'une chaîne d'approvisionnement résiliente tout en conciliant les pressions exercées pour accroître les économies et réduire les coûts.

Ceux qui veulent se développer et prospérer dans cette nouvelle réalité doivent considérer le changement comme leur seule constante et abandonner la vieille idée selon laquelle les chaînes d'approvisionnement devraient être conçues pour atteindre un état hypothétique, statique et optimal. Au contraire, les organisations d'approvisionnement performantes doivent adopter la flexibilité comme un état d'esprit et s'engager à se renouveler, à se réorganiser, à se développer et à expérimenter en permanence. <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Deloitte, *Global Resilience Report: Toward True Organizational Resilience*. 2022.  
<sup>3</sup> A. Wieland et C. F. Durach, « Two perspectives on supply chain resilience. » *J Bus Logist*. 2021;42:315–322.

L'étude de 2023 du Hackett Group relative au programme d'approvisionnement et aux questions essentielles (Procurement Agenda and Key Issues Study) a interrogé des dirigeants de moyennes et grandes entreprises dans le monde entier et a déterminé :

66 %

citent l'incertitude économique  
comme leur principal risque

54 %

citent l'inflation comme leur  
principal risque

45 %

déclarent accélérer la transformation numérique  
pour répondre à ces préoccupations

## Prosperer dans un paysage de l'approvisionnement en pleine transformation

Vous souvenez-vous de l'époque où la normalité était possible ? Lorsque le Hackett Group a commencé à mener son étude annuelle sur les priorités en matière d'achats fin 2021, il a constaté que seuls 11 % des responsables de l'approvisionnement s'attendaient à ce que l'instabilité se poursuive en 2023 ou au-delà. <sup>4</sup> Aujourd'hui, son rapport de 2023 montre que 66 % des responsables citent un ralentissement économique ou une récession à venir comme leur principale préoccupation pour l'année à venir.

Au lieu de quoi, les responsables de l'approvisionnement adoptent une nouvelle normalité, car ils s'efforcent de transformer leurs organisations en faisant face aux défis actuels.

Mais si ces réponses financières peuvent aider les organisations à survivre à court terme, les dirigeants doivent également développer des stratégies holistiques à long terme qui englobent non seulement la finance, mais aussi les personnes, les processus et la technologie afin de transformer et de **développer leur organisation** dans cette nouvelle ère de perturbation.

<sup>4</sup> The Hackett Group. 2022 Key Issues Study. Décembre 2021.

<sup>5</sup> The Hackett Group. 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study Results. 2023.

## Perspectives sectorielles :

**le secteur de la fabrication** Une enquête récente menée auprès de plus de 100 responsables et autres dirigeants américains a permis de déterminer que :

# 80 %

des responsables interrogés ont subi au moins une perturbation qui a eu un impact important ou très important sur leur chaîne d'approvisionnement au cours des 12 derniers mois

# 90 %

des responsables interrogés reconnaissent que la fréquence de ces perturbations a augmenté au cours de la dernière décennie et que la pandémie en a exagéré l'impact

# 50 %

des responsables interrogés reconnaissent que ces perturbations ont eu un impact important sur leur productivité et leurs bénéfices

Source : The Hackett Group, 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study. 2023.



## Accélérer la transformation numérique

Une étude récente du Hackett Group a révélé que la transformation numérique reste une priorité absolue pour les dirigeants afin de se préparer au ralentissement économique imminent, les organisations cherchant des possibilités d'accroître leur efficacité et de maintenir leur valeur à long terme. Toutefois, il a également été constaté que 42 % des organisations disposent encore de solutions héritées qu'elles estiment devoir remplacer, alors que les applications et les fonctions évoluent de plus en plus vers le cloud. Pour 38 % d'entre elles, ces mêmes systèmes hérités entravent activement leur flexibilité, réduisent leurs capacités fonctionnelles et limitent leur capacité à être compétitives.

Parmi tous les responsables de l'approvisionnement internationaux interrogés,

**45 %**

accélèrent la transformation numérique :  
automatisation, analyses avancées  
et modélisation

**39 %**

redéfinissent les priorités  
en matière de dépenses/allocations  
de capitaux

**35 %**

lancent un programme formel  
de réduction des coûts

## La flexibilité comme état d'esprit

Si la flexibilité peut parfois sembler un terme nébuleux, la flexibilité organisationnelle au niveau de l'entreprise peut être encore plus difficile à cerner. En théorie, la flexibilité est la capacité à anticiper ou ressentir les événements perturbateurs et de s'adapter rapidement à l'évolution des besoins des parties prenantes. <sup>6</sup> Il s'agit du fondement de la résilience, car la flexibilité permet aux entreprises de réagir rapidement en cas de perturbation, ce qui peut faire toute la différence dans le paysage actuel de l'approvisionnement.

En réalité, la flexibilité est un engagement continu envers l'apprentissage et la collaboration entre les équipes, l'élimination des barrières au sein et entre la finance, la gestion du personnel, les opérations, et l'informatique, afin d'aligner et d'adapter les capacités de l'entreprise à l'évolution des besoins des clients.

*6 The Hackett Group. « Procurement Agility: The Key to Enabling Success. » Blog Amazon Business. 2023.*

**Il est temps d'aller à la rencontre du présent : les responsables de l'approvisionnement doivent faire de la flexibilité un état d'esprit**



## La flexibilité signifie...

**Redéfinir l'efficacité**



### **Des équipes autonomes**

Une expérience utilisateur familière, une sélection complète, des contrôles d'achat et une expédition fiable permettent des décisions plus rapides lorsque vos équipes ont besoin d'un changement rapide



**Vitesse**

**Une technologie qui simplifie**



### **Intégration et automatisation**

Tirez le meilleur parti de vos systèmes d'approvisionnement électronique existants grâce à des intégrations ciblées aux points critiques du processus d'approvisionnement



**Productivité**

**Adopter l'innovation à long terme**



### **Décisions évolutives**

Découvrez les tendances d'achat de votre organisation afin de prendre des décisions d'achat stratégiques

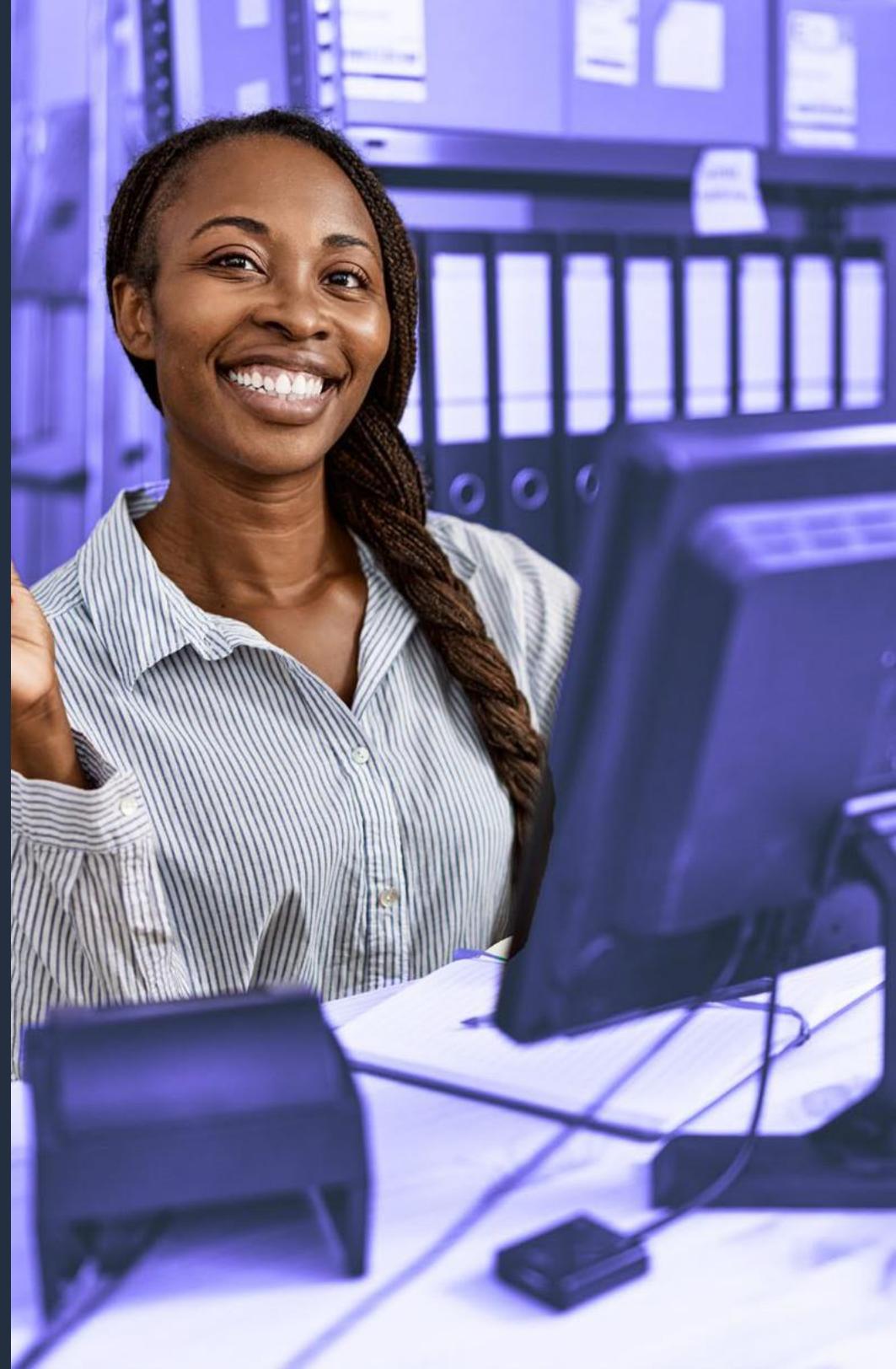


**Visibilité**

## Redéfinir l'efficacité : faire plus avec moins

Le constat est inévitable : l'incertitude économique entraîne presque toujours des réductions budgétaires, des retards dans les dépenses et une surveillance financière accrue. Il s'agit de stratégies défensives, conçues pour protéger les ressources existantes, mais qui se traduisent souvent par un impératif de « faire plus avec moins ».

Pour réduire la pression sur leurs équipes et poser les bases d'un succès à long terme, les responsables de l'approvisionnement peuvent profiter de l'occasion pour orienter leurs investissements vers l'intérieur, en se concentrant sur les personnes et les processus existants afin de trouver des possibilités d'accroître l'efficacité, de réduire les coûts d'exploitation et d'identifier des opportunités d'économies.



## 1 Favoriser l'autonomie des employés et améliorer la coordination entre les équipes.

Déléguiez les décisions d'achat non essentielles aux personnes les plus proches du problème, en éliminant les processus d'approbation chronophages entre les équipes et en libérant un temps précieux. Le bon système ne nécessite que peu ou pas d'intégration et peut permettre aux employés de comparer les prix, d'évaluer les avis et d'obtenir ce dont ils ont besoin au moment où ils en ont besoin.

## 2 Réduire les coûts tout en augmentant la sélection.

Les solutions numériques permettent d'accéder à de multiples vendeurs concurrents, ce qui permet aux équipes d'achat de rester flexibles grâce à une meilleure transparence des prix et à l'absence d'engagements à long terme, de seuils d'achat ou d'achats minimums.

## 3 Garantir la conformité avec des outils numériques.

Collaborez avec votre équipe financière afin d'identifier et d'exploiter les bons outils pour suivre les achats, créer des rapports à leur sujet et assurer leur conformité, en utilisant des contrôles pour favoriser le respect des politiques et des préférences de l'organisation. Il s'agit également d'une excellente occasion de faire progresser les initiatives en matière de développement durable en identifiant et en orientant les dépenses vers des fournisseurs diversifiés, locaux ou certifiés durables.

## 4 Évaluez votre écosystème d'approvisionnement existant ; répond-il à vos besoins ?

Prenez le temps de concevoir une vue d'ensemble des dépenses dans votre organisation. Où sont les lacunes ? Y a-t-il des systèmes hérités qui ralentissent votre organisation ? Créez une image claire de votre dette technique et des risques qu'elle engendre, afin de pouvoir prendre des décisions technologiques importantes qui atténueront ces risques tout en augmentant votre flexibilité opérationnelle.

## Actualité du secteur : favoriser l'autonomie des employés avec Lippert Components

Lippert Components est une entreprise en constante évolution, qui est passée du garage de son fondateur en 1956 à un acteur majeur de production mondiale avec un chiffre d'affaires annuel de 1,7 milliard de EUR, 52 sites et 8 000 employés.

Lippert Components souhaitait soulager son personnel informatique de ses lourdes responsabilités en matière d'achat, et a donc modernisé son processus d'achat en permettant aux ouvriers et autres membres du personnel de faire leurs achats pour le travail directement sur Amazon Business, sans devoir passer par le service informatique pour une large gamme de matériaux indirects. Désormais, Lippert Components peut gérer ses achats en un seul endroit, de la facturation aux paiements en passant par les rapports.



**Dans l'ensemble, Amazon Business donne à notre équipe informatique plus de temps pour faire ce qu'elle sait faire et rend notre entreprise plus flexible.**

— Vince Doepker, vice-président des opérations informatiques, Lippert Components



Vince Doepker, vice-président des opérations informatiques, nous raconte comment l'entreprise a utilisé Amazon Business pour permettre au service informatique de déléguer la responsabilité des achats aux employés, comme il se doit :



« Alors que nos usines utilisent des technologies de pointe pour réduire les coûts et stimuler l'innovation pour les clients, les processus d'achat de notre entreprise manquaient jusqu'à récemment d'efficacité. Chaque fois qu'un employé avait besoin de commander une souris d'ordinateur ou d'autres produits, la demande passait par notre service informatique. Cela prenait un temps précieux à nos professionnels de la technologie, que nous aurions pu utiliser à meilleur escient. Il n'y a pas vraiment de valeur ajoutée pour nous dans la gestion des besoins d'achat quotidiens des employés. Nous voulons être plus productifs et passer notre temps à améliorer le fonctionnement des systèmes informatiques de Lippert, pas à acheter des claviers. »

Lorsque nous avons appris l'existence d'Amazon Business, nous avons vu une opportunité de relever ce défi. Nous avons créé un compte Amazon Business et avons commencé à laisser le personnel de l'usine faire ses achats pour le travail directement sur la marketplace. »

[Lisez l'étude de cas complète sur le blog Amazon Business.](#)

## Une technologie qui simplifie : exploiter les technologies flexibles pour améliorer l'intelligence des dépenses

Le rapport Gartner de 2022, *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt* (Augmenter les revenus et réduire les risques de récession en éliminant la dette technologique), affirme que la dette technologique est créée lorsqu'« un actif hérité est utilisé au-delà de sa durée de vie utile ». Le traitement préventif de cette dette réduit les temps d'arrêt et accélère la prise de décision ; ces deux capacités sont des éléments importants de la flexibilité et, en fin de compte, de la résilience. <sup>7</sup>

Il peut être difficile de créer la dynamique nécessaire pour traiter et éliminer cette dette, même dans les économies stables. Cependant, il est essentiel d'identifier et de traiter ces risques potentiels en période

d'incertitude, car cela peut introduire d'importantes opportunités de revenus, de flexibilité et d'innovation. <sup>8</sup>

Pour entamer ce processus, commencez par vous demander ce que vous pouvez vérifier ou non. Y a-t-il des réponses que vous aimeriez avoir, mais que vous ne trouvez pas ? Des fonctions essentielles de l'entreprise, comme le suivi des dépenses non planifiées, sont-elles gérées par une application, un système ou une feuille de calcul qui n'ont pas été conçus à cet effet ? Enfin, pouvez-vous faire confiance à vos données pour qu'elles passent sans problème et avec précision d'un système à l'autre, afin que vous puissiez les exploiter à leur arrivée ?

<sup>7</sup> Gartner. *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*. Septembre 2022.

<sup>8</sup> Gartner. *Manage Technology Debt to Create Technology Wealth*. Septembre 2022.



Une fois que vous aurez une vision plus claire de vos déficits technologiques, vous pourrez identifier une solution. Évitez l'envie de repousser une décision jusqu'à ce que l'économie se soit améliorée ou que la perturbation la plus récente soit passée. L'inaction peut être beaucoup plus risquée que l'action lorsqu'il s'agit d'éliminer la dette technologique inutile et de décharger des systèmes qui empêchent ou limitent la prise de décision flexible dans l'environnement perturbateur et en évolution rapide d'aujourd'hui. <sup>9</sup>

*9 Gartner. Manage Technology Debt to Create Technology Wealth. Septembre 2022.*



**Ne rien faire au sujet des actifs amortis et des renouvellements de contrats hérités est une décision passive qui peut directement ou indirectement coûter plus cher à votre organisation.**

*— Rapport Gartner 2022 : Grow Revenue and Reduce Recession Risk  
by Clearing Technology Debt*



Dans un monde d'incertitude, vous avez besoin d'un partenaire qui dispose des outils, des ressources, de la sélection de produits et de l'expérience nécessaires pour vous aider à réduire vos risques, à avoir une meilleure visibilité sur vos achats indirects et à diversifier votre base de fournisseurs. Donnez la priorité aux solutions qui sont :

*Configurables, capables de s'intégrer dans votre environnement d'approvisionnement électronique actuel à plusieurs étapes d'une transaction*

*Flexibles, avec un accès à un large éventail de fournisseurs et une vaste sélection de produits pour permettre à vos équipes de continuer à avancer face aux imprévus*

*Évolutives, avec des capacités opérationnelles étendues au-delà des seuls produits logiciels, mais aussi des partenariats et des services pour vous aider à accélérer la croissance*

*Optimisées, avec une expérience utilisateur simple qui permet une navigation facile, des options d'expédition pratiques et fiables, et des analyses de données détaillées qui fournissent une visibilité sur les modèles de dépenses non planifiées ou ad hoc*

« Les achats indirects sont généralement définis comme le montant qu'une organisation consacre à des achats et qui représente environ 80 % des transactions, mais seulement 20 % du volume total des dépenses. Comme cette caractéristique l'indique, les transactions d'achats indirects sont principalement des achats de faible valeur, et souvent uniques, qui sont effectués auprès d'un large éventail de fournisseurs.

— Deloitte, *Innovating Tail Spend Management: An opportunity to improve P&L and working capital*, 2020



# Intégrations Amazon Business

Amazon Business s'engage à créer des expériences d'achat intelligentes pour les entreprises de toutes tailles. Les intégrations combinent la facilité d'Amazon Business avec une grande variété de systèmes d'approvisionnement électronique et de gestion des dépenses, offrant un accès rapide et sécurisé à des centaines de millions de produits sur Amazon Business.



## Punchout

Avec Punchout, les clients commencent par utiliser leur système d'approvisionnement électronique, puis passent à Amazon Business pour effectuer un achat. Amazon Business a intégré Punchout avec plus de 100 partenaires d'approvisionnement électronique dans le monde.



## Punch-in

Avec Punch-in, les achats commencent sur Amazon Business et se terminent dans votre solution d'approvisionnement électronique pour les approbations et la budgétisation. Il offre une combinaison unique de l'interface familière d'Amazon et des processus de conformité et de contrôle.



## Single Sign-ON

L'accès sécurisé et en un seul clic à Amazon Business est disponible avec Single Sign-ON. Sans mentionner le gain de temps et la possibilité d'activer et de désactiver l'accès des acheteurs par l'intermédiaire de votre fournisseur SSO.



## Recherche intégrée

La plupart des achats d'entreprise commencent par une recherche. La recherche intégrée utilise l'API de recherche de produit d'Amazon Business afin de permettre à vos acheteurs de rechercher et d'acheter parmi vos outils de gestion ou d'approvisionnement, de réduire les clics, de gagner du temps et d'améliorer la conformité avec les politiques d'achat.



## Facturation électronique

L'intégration des factures permet d'automatiser la réconciliation des factures et le traitement des paiements, et permet aux grandes entreprises de réaliser jusqu'à 80 % d'économies. En outre, elle permet de réduire les erreurs de saisie manuelle des données des factures et d'éviter les pénalités liées aux déclarations incorrectes.



## API

Les API d'Amazon Business peuvent également améliorer vos capacités d'achat, de suivi et de création de rapports. Celles-ci comportent par exemple l'API de création de rapports/d'historique des commandes, l'API de gestion des utilisateurs, l'API de commande et l'API de réconciliation.

«  
D'ici 2026, plus de 50 % des grandes organisations seront compétitives en tant qu'écosystèmes numériques collaboratifs plutôt qu'en tant qu'entreprises distinctes, partageant les intrants, les actifs et les innovations.

— Rapport Gartner 2022 : Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt  
»



## Adopter l'innovation à long terme : construire des partenariats évolutifs

Trouver la meilleure solution pour votre entreprise ne se résume pas à l'achat d'un logiciel, il s'agit de construire un écosystème numérique et de choisir l'un des nombreux composants qui doivent interagir de manière intégrée, évolutive et flexible. Deloitte note que la puissance de ces écosystèmes provient de l'« effet de réseau », un phénomène selon lequel la valeur de l'écosystème augmente ou diminue en fonction du nombre de parties prenantes qui le composent. <sup>10</sup>

<sup>10</sup> Deloitte. « Using the network effect. » Août 2021.

## Perspectives sectorielles : produits industriels et construction (IP&C)

Deloitte a interrogé les dirigeants d'IP&C et a constaté ce qui suit :



# 79 %

sont d'accord ou parfaitement d'accord pour dire que d'ici cinq ans, toutes les entreprises performantes du secteur disposeront de capacités numériques étendues, contre 67 % des dirigeants d'autres secteurs

# 88 %

des responsables d'IP&C interrogés sont d'accord ou tout à fait d'accord pour dire que l'accès à des informations fondées sur des données a un impact positif significatif sur leur activité

# 38 %

des dirigeants d'IP&C interrogés sont en train d'améliorer la transparence de leurs chaînes d'approvisionnement et 28 % prévoient de le faire

## Honeywell

### Actualité du secteur : améliorer les processus avec Honeywell

La société Honeywell Heating Specialty Co. a été fondée en 1906 autour d'un nouveau mécanisme révolutionnaire de chauffage de l'eau. Au cours des cent années suivantes, Honeywell s'est transformée en une entreprise de grande envergure, présente dans des secteurs aussi divers que l'aérospatiale, les produits chimiques spécialisés et les produits pharmaceutiques, et disposant d'un vaste portefeuille de services technologiques.

L'approvisionnement de son personnel (réparti dans plus de 70 pays) n'est pas une mince affaire, compte tenu de la diversité des besoins de chaque entreprise. « Nous avons besoin de tout, d'objets aussi courants que des stylos et du papier, mais aussi de métaux spéciaux et de revêtements capables d'aller dans l'espace », explique David Canales, responsable de l'approvisionnement stratégique chez Honeywell.

« Nous voulons que les données soient disponibles et précises dans l'ensemble de nos entreprises, et que le système d'approvisionnement consolidé nous permette de regrouper les besoins en dépenses indirectes en un seul endroit ». À cette fin, Honeywell a intégré Amazon Business dans son écosystème d'approvisionnement électronique, ce qui a permis de regrouper ses fournisseurs et d'apporter de la flexibilité aux achats en automatisant de nombreuses fonctions qui étaient effectuées manuellement.

## Actualité du secteur : améliorer les processus avec Honeywell, suite

David Canales souligne que la facilité d'utilisation d'Amazon Business est un atout majeur, car les employés de Honeywell ont l'habitude de faire leurs achats quotidiens sur Amazon.com. L'utilisation d'Amazon Business dans le cadre professionnel offre le même type d'expérience d'achat facile, en éliminant les complications et les frictions du processus d'achat.

« Nous l'utilisons non seulement pour nos achats indirects, mais nous sommes également ravis de pouvoir découvrir nos articles difficiles à trouver et nos dépenses exceptionnelles qui sont mal desservies et mal gérées », explique M. Canales. « Amazon Business nous permet d'obtenir d'excellents rapports, qui nous aident à identifier les opportunités. Et nous pouvons l'utiliser dans toutes nos activités, par le biais d'un bon de commande ou d'une carte

professionnelle d'achat, ce qui permet à un plus grand nombre de personnes d'avoir accès aux outils d'approvisionnement. »

Selon M. Canales, la numérisation et l'automatisation d'une grande partie du processus d'approvisionnement permettent aux entreprises d'être plus réfléchies et plus innovantes en matière d'achat. « L'approvisionnement et les ventes s'éloignent du modèle transactionnel qui en représentait une partie inhérente durant des années et s'orientent vers un modèle plus automatisé. Nous allons avoir des conversations plus bénéfiques au sujet des partenariats, des idées, des projets et des initiatives. À présent, il s'agit de bien plus que : « Envoyez-moi le produit » et « Est-ce qu'il arrive à l'heure ? » »

[Lisez l'étude de cas complète sur le blog Amazon Business.](#)

## Adopter l'innovation à long terme : donner la priorité aux pratiques d'approvisionnement durables

La capacité du service d'approvisionnement à réaliser des dépenses directes aide à faire avancer les objectifs plus larges de leur organisation en matière de responsabilité sociale. En 2023, KPMG prévoit une attention accrue sur le contrôle des émissions de champ d'application 3 et un changement rapide des investissements des institutions bancaires mondiales, du capital privé et du capital-risque vers les organisations qui peuvent prouver que leurs émissions sont faibles. <sup>11</sup> Cela signifie que de nombreuses organisations devront identifier et sélectionner des partenaires qui respectent des normes élevées en matière de chaîne d'approvisionnement, se conforment aux lois environnementales en vigueur et les aident à atteindre leurs objectifs en matière de diversité.

Prenez le temps d'évaluer si vos fournisseurs et partenaires actuels respectent les normes de durabilité et de responsabilité sociale. Et lorsque vous évaluez de nouveaux fournisseurs, examinez leurs pratiques commerciales pour vous assurer qu'elles répondent aux objectifs sociaux et de développement durable de votre organisation.

<sup>11</sup> KPMG. « *The supply chain trends shaking up 2023.* » 2023.



## Tenez compte des critères de sélection suivants :

### Économique

- Expérience antérieure/actuelle
- Productivité/capacité de service
- Robustesse de la conception/innovation
- Coût du produit sur toute sa durée de vie
- Coût de changement du fournisseur actuel

### Social

- Accréditation par un organisme de certification indépendant selon une norme
- Preuve que les travailleurs connaissent leurs droits et responsabilités au travail
- Présence de syndicats indépendants ou de comités de direction/travailleurs efficaces qui s'occupent des priorités des travailleurs, y compris les salaires, les horaires et les conditions de travail
- Pratiques et conditions des sous-traitants
- Participation à des initiatives à parties prenantes multiples visant à éduquer et à modifier les pratiques pour résoudre des problèmes profondément enracinés

### Environnemental

- Impact des matériaux utilisés, des processus et de la production
- Impact de l'emballage
- Impact ou transport (le fret aérien en provenance d'Europe peut être plus important que le fret maritime en provenance d'Asie/Afrique)
- Impact du cycle de vie du produit, y compris son élimination

## Faites progresser votre organisation avec Amazon Business

L'approvisionnement a joué un rôle clé dans la réduction des coûts et l'adaptation aux nouvelles réalités de la chaîne d'approvisionnement, et l'état actuel de perturbation signifie qu'il n'y a pas de temps à perdre. Il est temps d'adopter la flexibilité et de mener votre organisation à travers une croissance accélérée et de nouveaux défis stratégiques.

Nous sommes prêts à vous aider à obtenir des résultats concrets grâce à des solutions flexibles, des intégrations puissantes et des partenariats avantageux.

# Des solutions adaptées à votre organisation : Grâce aux fonctions et outils d'achat d'Amazon Business, vous êtes équipé pour en faire plus.

## Simplifier les achats

Grâce à Amazon Business, vous bénéficiez de l'expérience d'achat familière d'Amazon, avec des fonctions qui facilitent les achats pour le travail, afin de vous libérer pour ce qui compte le plus.



**Options de livraison pratiques :** Choisissez le mode de livraison des commandes. Gagnez en efficacité avec des options d'expédition pratiques.



**Large choix :** Accédez à des centaines de millions de produits de vendeurs du monde entier dans des catégories pertinentes pour les entreprises.



**Contrôle des achats :** Définissez les politiques d'achat qui sont importantes pour votre organisation et simplifiez la réconciliation grâce à des fonctions faciles à utiliser.

## Réduire les coûts

Obtenez-en plus pour votre argent avec Amazon Business. Que vous soyez une start-up en pleine croissance ou une entreprise établie, nous vous aiderons à améliorer vos résultats.



**Économies quotidiennes et remises sur volume :** Comparez plusieurs offres de vendeurs concurrents et bénéficiez de prix exclusifs et de remises sur quantités sur les commandes éligibles.



**Livraison gratuite :** Livraison en 2 jours ouvrés GRATUITE illimitée sur plus de 100 millions d'articles éligibles avec Business Prime.



**Options de paiement :** Gérez les flux de trésorerie en fonction de vos besoins grâce à des outils tels que les modes de paiement partagé ou le Paiement sur facture au moment de l'approbation.

## Augmenter l'efficacité opérationnelle

Des contrôles flexibles vous permettent de gérer les achats d'une manière propre à votre organisation, afin de générer plus de valeur que jamais.



**Gestion de compte :** Ajoutez plusieurs utilisateurs, gérez les autorisations et créez des groupes d'achat pour accroître l'efficacité.



**Intégration des systèmes :** Plus de 100 systèmes d'approvisionnement (P2P) à travers le monde prennent en charge le punchout vers Amazon Business.



**Transformer les informations en actions :** Identifiez les tendances d'achat à l'aide d'Amazon Business Analytics, et trouvez de nouvelles façons d'optimiser les dépenses de votre entreprise.

## Accélérer votre parcours vers des achats plus responsables

Amazon Business permet de combiner l'expertise d'approvisionnement avec des solutions personnalisées pour aider les organisations à définir leurs objectifs en matière de responsabilité sociale et de durabilité, à y répondre et à les mesurer.



**Atteindre les objectifs de durabilité :** Simplifiez le processus de recherche de produits certifiés durables avec plus de 300 000 produits Climate Pledge Friendly sur Amazon Business.



**Soutenir les entreprises locales :** Encouragez les acheteurs à s'approvisionner auprès d'entreprises de votre communauté en créant une politique d'achat « préférer les vendeurs locaux ».



**Augmenter la diversité des fournisseurs :** Utilisez les fonctions de diversité des fournisseurs pour entrer en contact avec plus de 4 500 vendeurs certifiés, plus de 2 000 vendeurs appartenant à des minorités ethniques et plus de 1 800 entreprises appartenant à des Noirs.



**amazon business**

[Contactez-nous](#) pour découvrir des informations précieuses sur le comportement d'achat de votre entreprise et découvrir où réduire les coûts, augmenter l'efficacité et stimuler la croissance.

Visitez [business.amazon.fr/entreprise](https://business.amazon.fr/entreprise) pour en savoir plus.