7 étapes pour un audit clé en main des achats indirects de l'aérospatial et de la défense

Le guide pratique de l'acheteur réglementé pour le contrôle, la conformité et l'efficacité opérationnelle.

Unite

L’ampleur de l’enjeu

Dans l'aérospatial et la défense, les achats « rapides et simples » sont des achats qui échouent à l'audit. Le ministère de la Défense britannique a versé 40,6 milliards de livres à des entreprises en 2024/2025.
Parmi les clients européens de Unite dans le secteur de la défense, six failles récurrentes de processus d’achats s’estiment de 800 000 à 15 millions de livres de coûts récupérables par an avant même qu'une seule négociation fournisseur n'ait eue lieu. Ce guide vous explique comment récupérer ces coûts : justifier d’abord, valoriser ensuite. Sept étapes : chacune est conçue pour un acheteur soumis à un contrôle rigoureux.

40,6G£

Dépenses du ministère de la Défense britannique

payées aux entreprises en 2024/25

15 M£

Coûts récupérables

estimés par an auprès des clients Unite

Basé sur l’étude de 2025 de Unite et la HTWK de Leipzig. L'analyse du secteur de la défense de Unite auprès de ses clients du secteur public et des acteurs majeurs, ainsi que sur l’étude de cas du Groupe ELT (Groupe Leonardo S.p.A).

Sources : Rapport annuel des ministères de la Défense et des Finances britanniques 2024/25, analyse des données clients Unite



Unite

Étape 1 : Comprendre l'environnement dans lequel vous achetez

Les achats indirects du secteur de la défense entrent dans une période de croissance soutenue et un contrôle continu. La demande explose et la pression aussi. Les budgets de la défense ont augmenté de 9 % et les carnets de commandes de l'aérospatial dépassent les 14 000 unités. Cette pression se répercute immédiatement dans les catégories indirectes.

73,5G£

Dépenses du ministère de la Défense britannique

augmentation de 60,2G£ d'ici 2028/29, soit une augmentation de 13,3G£

49G€

Budget MCO France

dégagé pour la maintenance militaire, dont 3M€ alloués à la MCO-A pour le soutien à l'aérospatial

88G€

Dépenses équipement UE

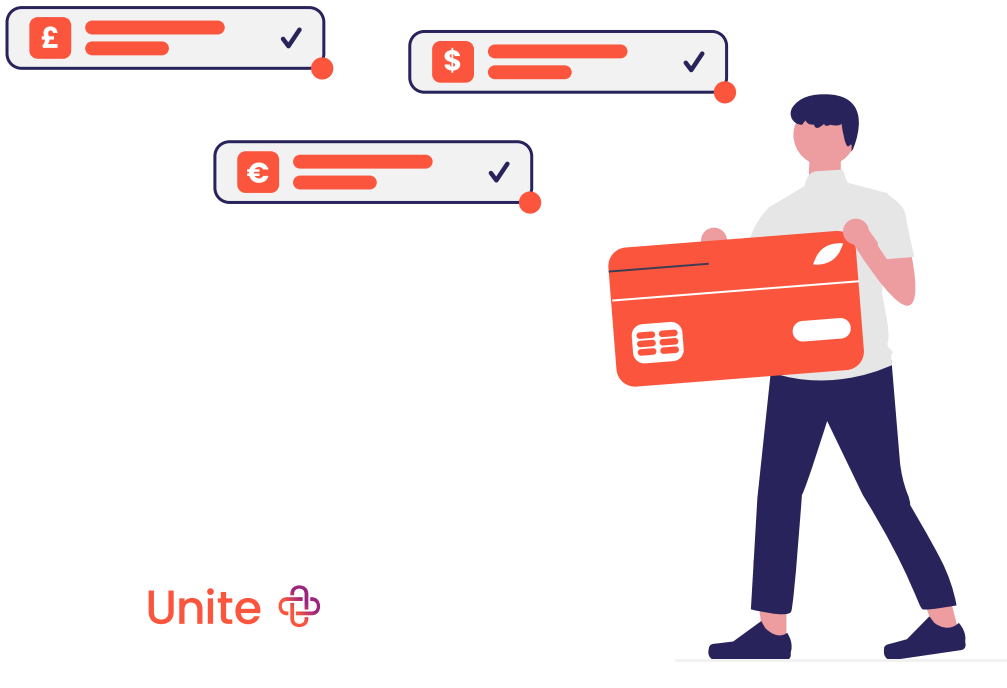
équipement achats indirects pour la défense à l'échelle européenne en 2024

922G$

Chiffre d'affaires global de l'Aérospatial et de la Défense

chiffre d'affaires global de l'aérospatial et de la défense en 2024 (PwC)

Sources : Defence Command Paper 2024, Budget MCO 2024 ministère de la Défense en France, Agence européenne de la Défense, PwC, PwC Aerospace & Defence Market Outlook 2024



Achats indirects et cadre de sécurité

La demande explose et la pression aussi. Les budgets de la défense ont augmenté de 9 % et les carnets de commandes de l'aérospatial dépassent les 14 000 unités. Cette pression se répercute immédiatement sur les catégories de classe C.

1

+ de 66 % YoY : pour l'ingénierie électrique et l'automatisation des achats indirects

2

+ de 125 % YoY : de dépenses IT des acteurs majeurs de l'aérospatial et de la défense : catégorie indirecte la plus dynamique du secteur

3

+ de 43 % YoY : de croissance des dépenses totales achats indirects en Europe

4

45 % : des dépenses du secteur de la défense sont non-compétitives

5

33 % : le mandat de valeur sociale (un tiers du budget doit profiter aux PME)

6

50-60 % : les achats indirects sont clairement visibles dans la plupart des entreprises du secteur de la défense. Impossible de défendre ce qui reste invisible.

Le Procurement Act 2023 et le National Procurement Policy Statement réhausse le niveau d'exigence de l'audit pour chaque décision au-dessus des seuils.

Sources : SIPRI Military Expenditure Database 2024; Airbus Commercial Aircraft Backlog Report 2024

Étape 2 : Identifier les fuites des 6 points de valeur

1. Achats sauvages	0 à 20 % de pertes annuelles en termes d'économies d'achats liées à des achats sauvages. Chaque commande sauvage est une commande injustifiée en cas d'audit.
2. Traitement manuel	95 à 175 € par commande manuelle, versus 5 à 10 € via un catalogue gouverné. Un coût de processus pur, répété un millier de fois.
3. Profusion de fournisseurs	12 à 18 % de frais supplémentaires pour les entreprises qui fonctionnent sans base fournisseurs consolidée.
4. Durée du cycle de sourcing	3 à 8 semaines pour un sourcing indirect manuel, contrairement à un achat catalogue le jour même. Dans un projet contrôlé à la disponibilité, un délai en semaines constitue un risque opérationnel.
5. Visibilité des dépenses	Seulement 50 à 60 % des achats indirects sont clairement visibles, jusqu'à la moitié reste injustifiable.
6. Reporting PME	L'augmentation des demandes d'audits, ces reporting sont rarement disponibles sans une plateforme gouvernée, une exposition directe face à l'objectif de valeur sociale de 33 %.

Source : Analyse de Unite auprès de 26 clients du secteur de la défense en Europe, données de références du secteur des achats.

Étape 3 : Repositionner le retour sur investissement : justifier d'abord, valoriser ensuite

Piliers fondamentaux :

1. Justifier

Chaque commande génère un récapitulatif d'offre d'achats : un minimum de 3 offres compétitives sont enregistrées pour chaque commande, les résultats sont exportables et téléchargeables sous forme de PDF horodaté. Une traçabilité prête à l'audit, immédiatement intégrée au processus d'achats, il ne s'agit pas d'une contrainte de conformité qui vient s'ajouter par la suite.

2. Valoriser

L'étude 2025 de Unite et HTWK souligne qu'une entreprise type dédie 5 618 heures et 224 640 € par an aux achats indirects.

Indicateurs de performance clés :

33 % de gain de temps

Le temps et la ressource économisées par commande par le Groupe ELT, la moyenne observée pour Unite auprès des clients du secteur de la défense.

En jours et non en semaines

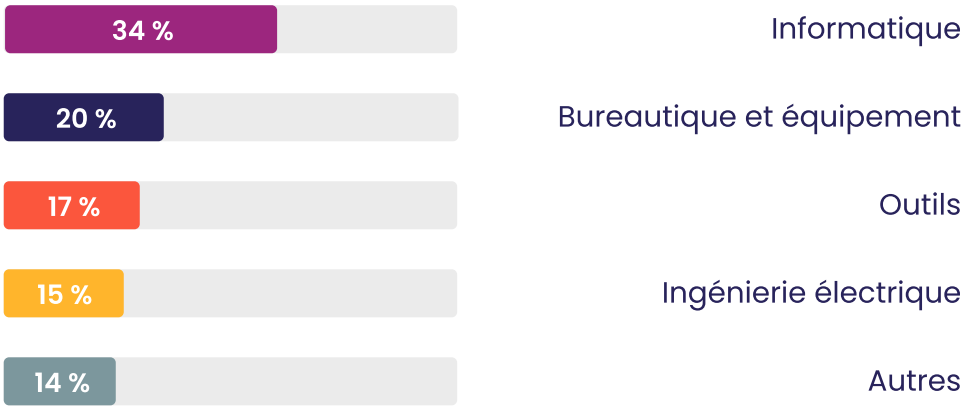
Les commandes standard sont passées de 3 semaines à quelques jours. Des résultats positifs obtenus en moins de 6 mois.

Source : Données d'implémentation clients Unite et comptes-rendus d'audits

Étape 4 : Traiter les achats de classe C comme un sujet de gouvernance, et non comme un élément secondaire

Les achats de classe C, la MRO, les pièces détachées, l'outillage, l'EPI, les services d'étalonnage, les consommables d'exploitation sont externes au sourcing principal, mais mobilisent un effort disproportionné des équipes achats, finances et opérations. Dans un cadre réglementé, c'est aussi là que se concentre le risque d'audit.

Profil des dépenses indirectes par catégorie



Deux mécanismes qui gouvernent par défaut

1. Plafond de valeur du panier

Un blocage automatique lorsqu'une commande dépasse un montant défini, obligeant l'acheteur à réduire la valeur du panier avant validation.

2. Seuil de conformité des achats

Une étape de justification obligatoire lorsqu'un utilisateur achète via une référence fabricant hors contrat-cadre au-delà d'une valeur définie, le motif étant enregistré dans le récapitulatif d'offre d'achats généré automatiquement.

Il s'agit d'une gouvernance intégrée à la commande, et non d'un reporting appliqué par après. Pour un acheteur réglementé, cette distinction est fondamentale.

Source : Analyse de Unite auprès de 26 clients du secteur de la défense en Europe, données de références du secteur des achats

Étape 5 : Faire de la conformité l'option la plus rapide

Un catalogue gouverné externe aux systèmes utilisés au quotidien par vos acheteurs ne sera tout simplement pas consulté. La politique ne change pas les comportements d'achats. La friction, si. Supprimez les obstacles à la conformité et les achats sauvages cessent d'être un problème de discipline parce que le contournement est plus lent. C'est à cette étape que la gouvernance gagne en autonomie.

Connexion aux systèmes existants

Unite s'intègre aux ERP et systèmes d'achats utilisés par les entreprises du secteur de la défense, notamment SAP Ariba, Coupa (et d'autres) via une connexion catalogue en punch-out. L'acheteur évolue au sein d'un environnement d'achats familier. La commande est émise, approuvée et réceptionnée dans le système utilisé au quotidien. Aucun processus parallèle. Aucun achat fantôme. Aucun contournement.

Évaluation des obstacles à supprimer

- Commandes indirectes manuelles : 95 €-175 €
- Commande via catalogue géré : 5 €-10 €

Cet écart n'est pas un argument d'efficacité, c'est un argument d'adoption. Lorsque l'option de la conformité est mesurément plus rapide et moins coûteuse pour l'acheteur en charge de la commande, elle s'impose naturellement. C'est ainsi que l'écart entre politique et comportement est comblé.

À quoi ressemble une adoption pour un audit clé en main ?

Chaque commande passée via un catalogue gouverné génère automatiquement un récapitulatif d'offre d'achats. Le suivi pour l'audit se constitue dès le premier jour. Aucune reconstruction, aucune justification rétrospective, aucun oubli. Pour un acheteur réglementé, la différence entre une commande catalogue et une commande manuelle n'est pas seulement une question de coût, c'est la différence entre une preuve qui existe et une preuve à reconstituer sous pression.

« Les entreprises qui atteignent un niveau d'achats indirects prêt à l'audit ne sont pas celles qui appliquent les politiques les plus strictes. Ce sont celles qui ont fait de la conformité le choix le plus simple. »

Sources : Cabinet Office Procurement Policy Notes (Royaume-Uni) ; documentation d'intégration SAP Ariba ; analyse des coûts clients Unite

Étape 6 : Prouver la conformité de la chaîne d'approvisionnement au lieu de la déclarer

Pour les acteurs majeurs de l'aérospatial et de la défense ainsi que pour les sous-traitants de rang 1, la conformité de la chaîne d'approvisionnement n'est plus un exercice de diligence raisonnable réalisé à l'attribution du contrat. C'est une obligation continue et documentée. Les entreprises qui échouent à l'audit ne sont pas celles qui ont failli à leurs obligations. Ce sont celles qui n'ont pas pu fournir les preuves.

#1

Chaîne d'approvisionnement PME

79 % des commandes d'achats indirects de l'aérospatial et de la défense au Royaume-Uni sont passées auprès de fournisseurs PME. Plus de 70 % du réseau fournisseurs de Unite sont des PME.

#2

Souveraineté de la chaîne d'approvisionnement

Plateforme 100 % hébergée dans l'UE. Chaîne d'approvisionnement européenne. Données totalement souveraines.
94 % des achats indirects dans l'aérospatial et la défense au Royaume-Uni sont déjà effectués auprès de fournisseurs nationaux.

#3

Preuve de durabilité

Données d'émissions de CO_2 par positions de commande, alignées sur le Scope 3 du Protocole GHG, avec un score de fiabilité sur chaque chiffre.

« L'acteur majeur capable de produire des preuves position par position : participation des PME, souveraineté européenne, CO_2 par commande avec score de fiabilité, ne va pas au-delà de ce qui est requis. Il répond à un niveau d'exigence qu'un processus manuel n'aurait pas pu atteindre. »



Sources : UK Public Contracts Regulations 2023 ; orientations de la Defence and Security Organisation (DSO) ; Directive européenne sur les marchés publics de défense

Unite

Étape 7 : Démarrer par un pilote encadré et un calcul juste

1. Estimez votre propre calcul

Le Calculateur de coûts de processus de Unite transforme les données de référence en votre chiffre réel. Les coûts des achats indirects pour votre entreprise, les pertes et ce qui est récupérable.

2. Démarrez par un pilote cadré

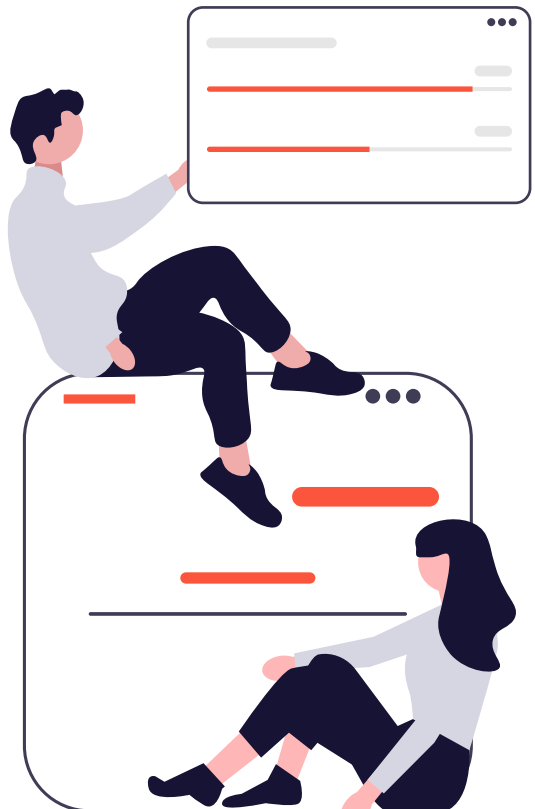
Intégrez un ensemble défini de catégories d'achats de classe C avec un budget contrôlé des dépenses. Prouvez que le modèle de gouvernance fonctionne au sein de votre infrastructure d'achats existante avant de le déployer à plus grande échelle.

3. Documentez les preuves à chaque étape

Chaque commande génère automatiquement son récapitulatif d'offre d'achats.
Le suivi pour l'audit se constitue dès le premier jour. Aucune reconstruction, aucune justification rétrospective.

Unite est la solution de contrôle européenne de confiance pour les achats indirects dans l'aérospatial et la défense. Calculer vos économies →

Sources : Analyse interne des dépenses Unite, PwC, EY, McKinsey



Unite



À propos de Unite

Unite est une plateforme d'achats européenne, elle combine une marketplace avec une solution de créditeur unique dotée d'un hébergement de catalogues performants et d'un accompagnement d'experts. Unite applique des frais de services transparents, exclus de tout conflit d'intérêts et traite tous les fournisseurs de manière équitable.

Les achats indirects sont ainsi, conformes, efficaces et résilients, ils réduisent la charge opérationnelle et permettent de garder le contrôle des coûts. Hébergé sur des serveurs en Europe, Unite offre une alternative de confiance aux prestataires hors de l'Union européenne, renforçant ainsi la création de valeur à l'échelle locale et préservant la souveraineté des données d'achats.

Fondé en 2000 , le siège social est situé à Leipzig, Allemagne. Unite opère dans 12 pays européens. En 2025, le chiffre d'affaires s'élève à 465,3 millions d'euros. Unite est certifié label Fair Tax depuis 2022 et connecte les entreprises pour une économie durable.

Value added. **Value shared.**

CONTACT

Adresse Unite Procurement France SAS,
27 Avenue de l'Opéra
75001 Paris

E-mail : service.fr@unite.eu

Téléphone : +33 1 77 68 89 09

Rendez-vous sur unite.eu