

7 étapes pour maîtriser les achats indirects dans le secteur industriel

Le guide pratique du responsable achats pour récupérer 5 618 heures par an.

Le coût caché **que vous avez déjà payé**

Les achats indirects coûtent à un fabricant européen type 5 618 heures et 224 640 € par an. La majeure partie reste invisible jusqu'à ce qu'un audit pointe activement ses opérations. Voici la base structurelle des achats indirects non maîtrisés dans le secteur industriel européen type :

Indicateurs	Valeur de référence	Impact opérationnel
Heures annuelles perdues	5 618 heures	Équivalent à 702 jours ouvrés, soit environ 3 équivalents temps plein consacrés à des tâches non monitorées.
Coût annuel de référence	224 640 €	La facture administrative et opérationnelle invisible des achats réglée chaque année.
Commandes par an	3 250 commandes	Volume moyen de commandes indirectes gérées auprès d'un panel très fragmenté d'environ 300 fournisseurs.
Taux d'achats sauvages	13,5 %	Niveau de référence standard des achats sauvages qui augmente fortement au niveau de chaque site de production.



Étape 1 : Identifiez les dépenses non maîtrisées

L'écart de modernisation et de numérisation entre les catégories directes et indirectes représente une vulnérabilité opérationnelle majeure pour les fabricants :

Achats directs (matures) :

Encadrés, négociés et entièrement intégrés dans les environnements ERP centraux. Ils assurent un suivi total des matières premières, composants et équipements principaux de production.

Achats indirects (perte non maîtrisée) :

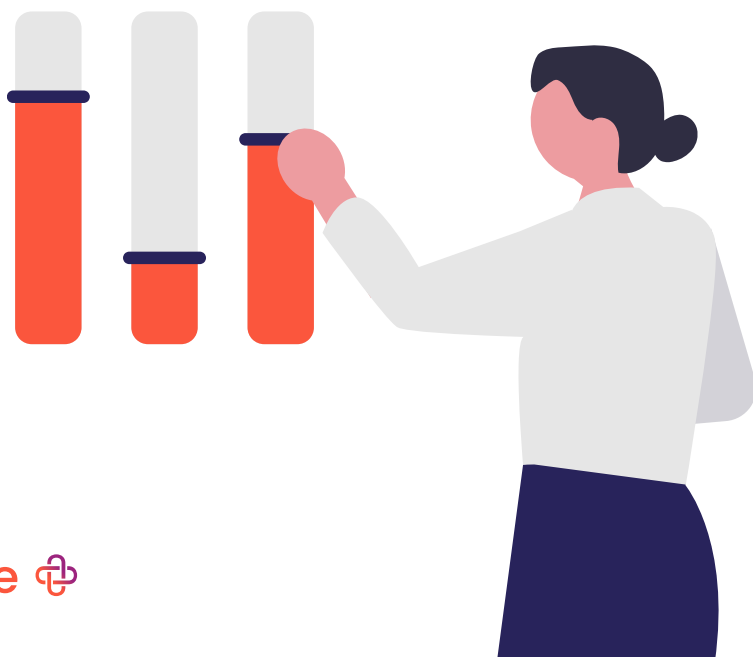
Ils couvrent la MRO (Maintenance, Réparation et Opérations), les consommables techniques, les fournitures de laboratoire, l'emballage, la flotte et l'informatique d'entreprise. Cette classe C se retrouve souvent dans des tableurs hors ligne et des contrats locaux conclus directement sur les exploitations.

L'écart de numérisation :

L'étude de Unite et de la HTWK de Leipzig 2025 révèle que seulement 15 % des entreprises du secteur industriel utilisent des processus d'achats indirects entièrement numériques et intégrés. Plus de 40 % font encore entièrement confiance à Excel.

Pression sur le sourcing :

Les fabricants traitent en moyenne 50 cas de sourcing indirect par an, contre une moyenne intersectorielle de seulement 30.



Étape 2 : Identifiez le vrai coût de la fragmentation pour votre entreprise

La profusion des fournisseurs introduit quatre points de friction majeurs qui se cumulent dans les opérations industrielles :

- 1. Coût de processus** : chaque transaction manuelle génère une charge administrative lourde couvrant la sélection des articles, la validation, la commande, la réception des marchandises, le rapprochement des factures et le paiement. Le fabricant type consacre 32 minutes par commande au seul cycle Procure-to-Pay (P2P).
- 2. Fuite de prix** : les achats décentralisés éliminent le benchmarking. Au cours d'une même semaine, des articles indirects et MRO identiques peuvent être achetés à des prix radicalement différents selon les sites de production.
- 3. Surcharge de gestion fournisseurs** : la gestion d'environ 300 comptes fournisseurs individuels nécessite environ 7 heures par fournisseur et par an, rien que pour maintenir les relations de base (intégration, gestion des contrats et suivi des performances).
- 4. Exposition conformité et ESG** : des taux élevés d'achats sauvages génèrent des erreurs de comptabilité, une opacité des flux de trésorerie et l'impossibilité de fournir des données vérifiées position par position lorsque les référentiels CSRD imposent un suivi ESG strict et prêt pour l'audit.

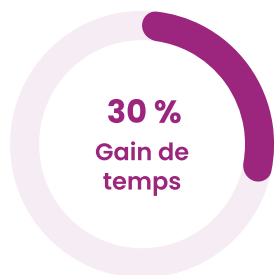


Étude de cas de référence : Biotronik, fabricant de dispositifs médicaux basé à Berlin, gérait auparavant plus de 200 fournisseurs actifs avec un taux d'achats sauvages supérieur à 28 %. Les commandes nécessitaient plusieurs heures de traitement manuel et les délais de livraison moyens étaient de 5 à 7 jours.



Étape 3 : Chiffrez concrètement le potentiel d'économies

La consolidation des achats indirects sur un seul canal de marketplace en ligne gouvernée libère des gains d'efficacité immédiats et mesurables qui répondent aux exigences les plus strictes des directeurs financiers :



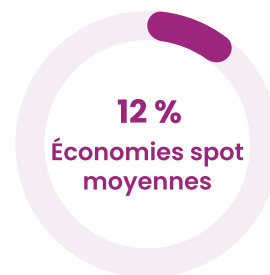
Réduction totale du temps administratif dans le processus Purchase-to-Pay lors du passage à un pipeline de commandes via une marketplace unique.



Élimination des appels d'offres manuels, répétitifs et routiniers, grâce à des catalogues gouvernés qui gèrent de façon transparente les tarifs récurrents.



Les comptes fournisseurs gérés activement se réduisent en consolidant les volumes transactionnels sur une architecture financière de créateur unique.



Réalisées lorsque le marché spot de la marketplace intégrée surpasse les tarifs des contrats-cadres internes standard.

Résultats d'implémentation vérifiés :

Biotronik

Coûts de processus par commande réduits de 72 %.
Le taux d'achats sauvages est passé de plus de 28 % à moins de 5 %. Le nombre total de fournisseurs a été réduit au modèle de créateur unique de Unite. Le temps de traitement des commandes est passé de plusieurs heures à 20 minutes, tandis que le délai de livraison est tombé de 5 à 7 jours à 1 à 2 jours.



BIOTRONIK
excellence for life

SEW
EURODRIVE

SEW-EURODRIVE

Le taux de processus automatisé des achats ponctuels et ad hoc est passé de 40 % à 65 %. Sourcing de classe C transactionnel entièrement optimisé.

Étape 4 : Confiez le travail de fond à l'IA, et prenez les décisions

Le gain d'efficacité le plus rapide disponible pour une équipe achats du secteur industriel en 2026 n'est pas l'adoption d'une nouvelle plateforme, mais déjà d'utiliser correctement les outils à votre disposition.

Dans les achats indirects, l'IA générative est la technologie émergente dont l'adoption devrait progresser le plus rapidement*. Mais les outils autonomes livrent rarement leur plein potentiel. La valeur provient de la structure ; la différence entre un chatbot et un spécialiste des achats.

Un cadre simple et reproductible, qui consiste à définir le rôle, énoncer l'objectif, préciser quelles données peuvent ou non être partagées et définir le format de sortie, transforme une réponse générique en grille d'évaluation des fournisseurs, en modèle de coût total de possession ou en matrice des risques, utilisables le jour même.

Les tâches où l'IA excelle :

- Le comparatif des fournisseurs à grande échelle
- La rédaction d'avenants contractuels
- La construction de méthodes de suivi Scope 3
- La modélisation des tendances de prix sur les composants de machines



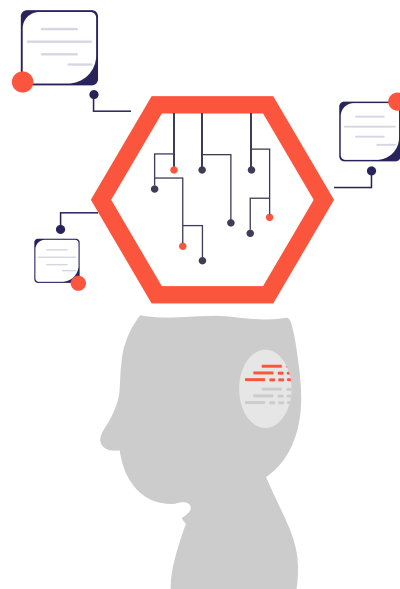
Représente la trajectoire technologique la plus forte transformant actuellement les opérations indirectes.



Juste derrière l'adoption de l'IA pour modéliser les tendances de prix et identifier les optimisations de catégories.



L'acheteur reste maître de son jugement. La machine prend en charge les tâches répétitives.

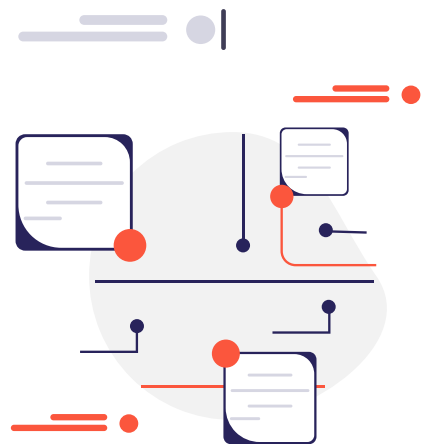


Étape 5 : Intégrez sans tout remplacer

La principale raison pour laquelle les équipes achats du secteur industriel reportent une décision : la peur de la perturbation. Elles ont déjà été pénalisées par de longues implémentations. L'intégration est une étape prioritaire, et elle doit être technique.

- 1. Intégration basée sur les standards :** Unite se connecte via cXML et OCI punch-out — l'acheteur reste dans SAP Ariba, Coupa ou tout autre système ERP et d'e-procurement qui permet déjà le bon fonctionnement du site. Aucun nouveau système à apprendre. Aucun processus à reconstruire.
- 2. Intégration en iframe :** l'ensemble de la plateforme Unite s'intègre à votre système existant dans le respect de votre marque et de votre identité visuelle. La technologie s'efface pour laisser toute la place à l'expérience achats. Bertrandt a confirmé : « intégrée de façon transparente dans notre système ERP, garantissant des opérations fluides dans un environnement unifié. »
- 3. Modèle financier du créancier unique :** au lieu de gérer des centaines de comptes fournisseurs, chacun avec son propre format de facture, ses conditions de paiement, sa devise et son traitement fiscal, vous n'en gérez qu'un seul. Un créancier unique. Un flux de facturation unique. Un rapprochement unique. Pour les fabricants européens multi-pays, cela supprime entièrement la complexité des factures multi-devises et multi-entités.

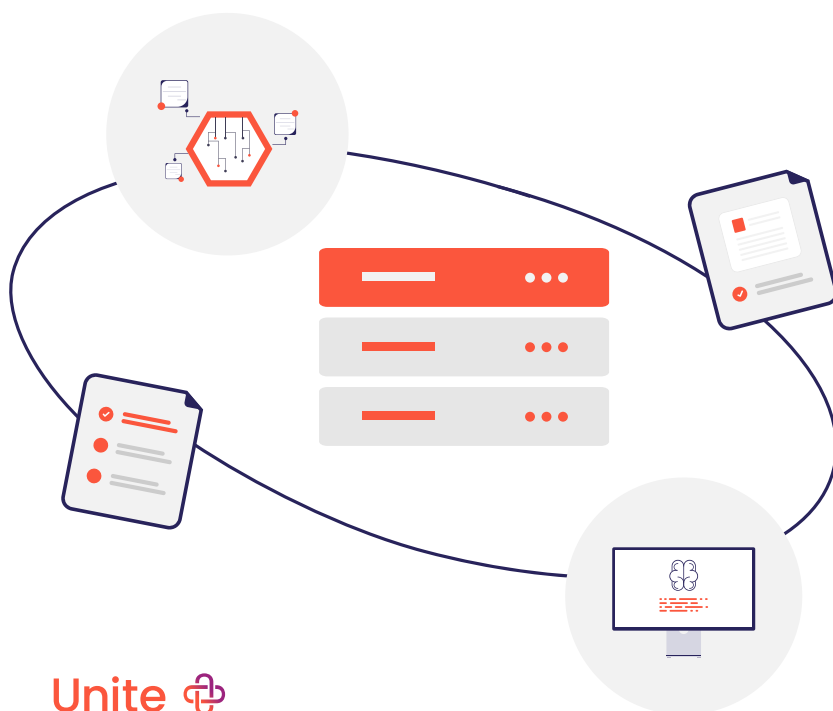
La consolidation revisitée : vous ne réduisez pas vos fournisseurs en perdant de la flexibilité. Vous réduisez la charge de gestion des fournisseurs actifs. Diversité maîtrisée. Dépendance évitée.



Étape 6 : Intégrez les preuves de durabilité à chaque position de commande

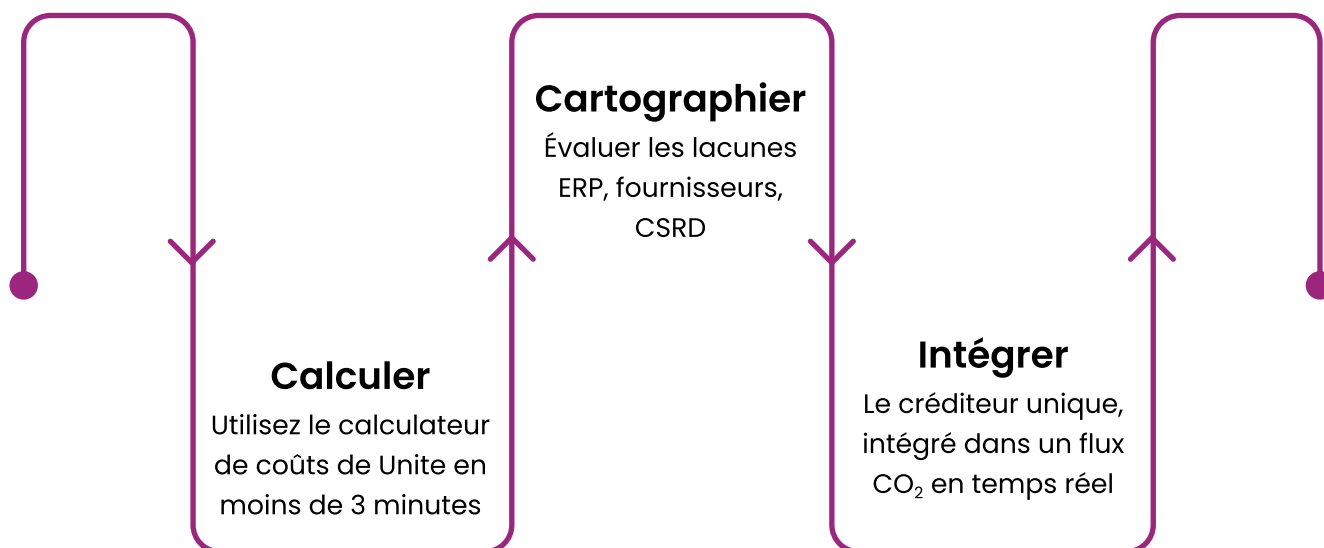
La directive sur les rapports de durabilité des entreprises (CSRD) transforme la conformité ESG d'une affirmation marketing en un audit comptable strict et vérifiable. La plateforme intègre directement les données transactionnelles pour gérer cette charge de façon transparente :

- 1. Calcul des émissions carbone par position de commande** : report de l'empreinte carbone pour chaque position du bon de commande individuel, conformément au standard Scope 3 du protocole GHG.
- 2. Fiabilité de la vérification des données** : chaque calcul de l'empreinte carbone est accompagné d'un score de précision et d'une note de confiance, créant un suivi d'audit conforme à la rigueur professionnelle.
- 3. La synergie de la maturité numérique** : l'étude JARO 2025* menée auprès de 101 responsables achats indique que la stratégie ESG est pilotée à 78 % par la direction, et que 65 % des entreprises numériquement intégrées disposent également d'architectures ESG formelles et matures.
- 4. Gestion de l'augmentation de la charge de travail** : l'étude de Unite et de la HTWK* établit que la documentation ESG manuelle ajoute environ 20 % à la charge de travail standard des achats. Les circuits numériques intégrés absorbent entièrement cette surcharge administrative.
- 5. Crédibilité vérifiée** : validée par la détention simultanée du statut EcoVadis Gold (top 5 % des entreprises mondiales évaluées) et du label Fair Tax.



Étape 7 : Commencez par calculer vos chiffres

Tout commence par un premier pas. Ne commencez pas par une migration de plateforme. Ne commencez pas par l'évaluation des fournisseurs. Ne commencez pas par une note de synthèse de la direction. Commencez par calculer le chiffre pour votre propre entreprise.



Le Calculateur de coûts de processus de Unite traduit le comparatif issu de l'étude de la HTWK et Unite en votre chiffre, le coût réel des achats indirects à votre organisation, en temps et en argent, en moins de trois minutes. Ce chiffre constitue votre business case. Sans lui, il n'y a pas de projet. Avec lui, l'échange progresse.

Calculez vos économies

Le Calculateur de coûts de processus. Engagement minimal, intention maximale. Votre chiffre en moins de trois minutes.

Parlez à un spécialiste

Cartographiez votre système ERP, votre base fournisseurs et votre exposition CSRD par rapport à ce que Unite fait déjà pour Bertrandt, SEW-EURODRIVE et Arkema.

Intégrer et évaluer

Un créditeur unique. Un processus unique. Un rapport d'émissions carbone en temps réel. Sans remplacement total du système. Pré-activé dans SAP Ariba Spot Buy.

Unite : la solution de contrôle européenne pour les achats indirects

465M€

Chiffre d'affaires en 2025

La confiance des fabricants européens à grande échelle

12

Pays européens

Présente sur les principaux marchés industriels du continent

28M

Articles disponibles

Plus de 35 000 catégories — un catalogue, un créancier.

Reconnue par les principaux acteurs du secteur industriel

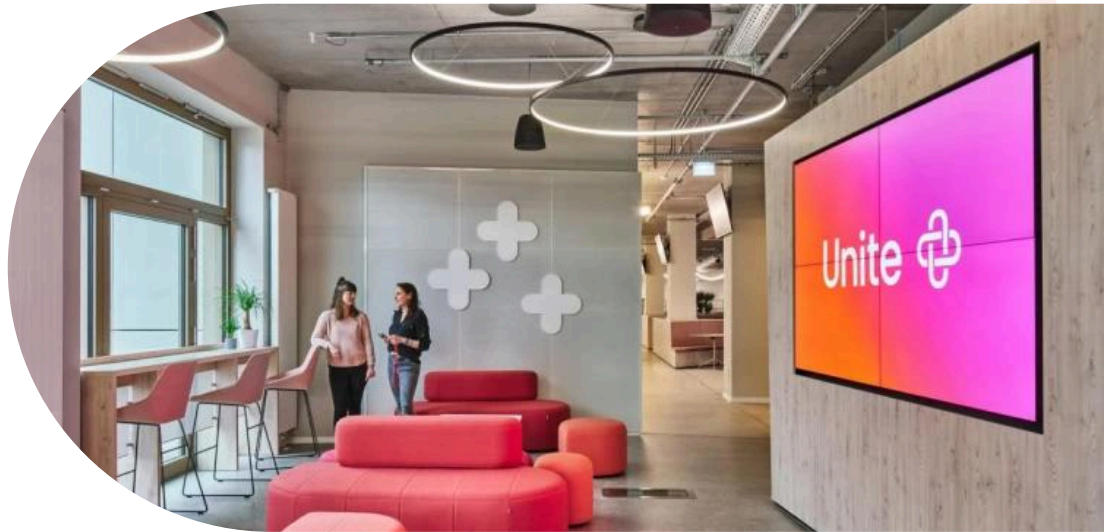
- **Bertrandt** : intégration ERP transparente, environnement unifié
- **Biotronik** : réduction des coûts de processus de 72 %, achats sauvages passés de 28 % à moins de 5 %
- **SEW-EURODRIVE** : taux d'automatisation porté de 40 % à 65 %
- **Arkema** : des achats indirects placés sous contrôle encadré

*Sources

Chaque chiffre de ce guide provient de l'une de ces ressources :

- HTWK Leipzig × Unite, Piloter les achats indirects (2025, n=181)
- Étude JARO sur la durabilité (2025, n=101)
- Données de benchmarking transactionnel Unite
- Études de cas : Biotronik, Bertrandt, SEW-EURODRIVE, Arkema
- Unite : Guide IA pour le secteur industriel

En ce moment, vous perdez 5 618 heures par an. La première étape pour les récupérer prend trois minutes. [Calculer vos économies](#) →



À propos de Unite

Unite est une plateforme d'achats européenne, elle combine une marketplace avec une solution de créateur 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 et dont le siège est à Leipzig, en 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

Consultez unite.eu