



ALLIANCE DE L'INDUSTRIE
TOURISTIQUE DU QUÉBEC
PARTENAIRE DE RÉUSSITE



Webinaire : Centrale d'achats en tourisme (CAT)


CENTRALE
D'ACHATS EN
TOURISME 



1

Pourquoi et pour qui?

Pourquoi ?

La situation dans laquelle la Covid-19 nous a plongés a permis de mettre en lumière une opportunité de mise en commun des forces des entreprises de notre industrie pour s'approvisionner de manière concertée. La force du regroupement des achats d'équipements et de matériel sanitaire nous permettra de réduire les prix courants des produits.

La centrale d'achats est un organe vivant qui évoluera au fil des demandes et des offres de produits reçus.

Pour qui?

Pour toutes les entreprises qui œuvrent dans le milieu touristique.

-Aucun frais d'adhésion

-Aucun minimum d'achat

-Aucune obligation sur les produits

-Paiement en 30 jours via paiement électronique



2

Fondements de la CAT

Fournisseurs

Les fournisseurs ont été choisis:

- Pour l'offre des produits (incluant les produits québécois) et l'expertise dans la fabrication des produits sanitaires
- Selon une diversité de produits offerts
- Pour la capacité de livraison partout au Québec
- Avec une vision de continuité des affaires

Négociation

La clé du succès de notre Centrale d'achats repose sur le regroupement des achats de produits.

Plus nous diluons le nombre de fournisseurs pour des produits similaires moins grands est notre pouvoir de négociation des prix courants.

Le projet a été élaboré à la manière entrepreneuriale, selon une approche profitable.

Entreprises touristiques

Il est important de laisser le choix aux entreprises touristiques dans leur approvisionnement d'éléments sanitaires.

Certains produits similaires sont de provenance diverse à des coûts différents.



3

Fonctionnement : Adhésion

Comment adhérer?

L'entreprise touristique remplit le document d'adhésion que l'on retrouve sur la page du site web de l'Alliance:

<https://alliancetouristique.com/centrale-achats/>

Le document doit être envoyé à l'adresse courriel:

achats@alliancetouristique.com

Les informations demandées nous permettent de créer un code de partenaire dans notre système de gestion.

Un code client générique est remis au nouvel adhérent.

Il n'y a pas de limite de site de livraison par partenaire.

Chaque site de livraison aura son propre code qui devra être utilisé avec le bon de commande.

4

Fonctionnement : Commande

Sur le site de l'Alliance se trouve le bon de commande en format Excel:

<https://alliancetouristique.com/centrale-achats/>

Il est important de toujours prendre le bon de commande sur le site, puisque nous pouvons, en fonction des demandes et des items qui nous sont proposés, modifier l'offre des produits sanitaires disponibles.

Le bon de commande est séparé selon une arborescence spécifique:

- En premier lieu la provenance des produits (Québec, Ontario, É.-U., Asie).

- Des sous-sections par type de produits (ex.: savons à main, vaisselle, assainisseurs, visières et matériel, etc.).

Faire parvenir le bon de commande à l'adresse:

achats@alliancetouristique.com

Un accusé réception vous sera envoyé pour confirmer que votre courriel a été reçu.

Notre catalogue (toujours sur le site) permet aussi de voir des photos et d'obtenir un minimum d'information sur les produits sanitaires proposés.



5

Fonctionnement : délais de livraison

Alliance

À la réception du bon de commande, notre équipe transpose celui-ci dans notre système de gestion et transmet aux différents fournisseurs les commandes des items sanitaires.

Livraison

Les délais de livraison sont tributaires des produits choisis, du fournisseur qui les offre, de la disponibilité des produits et de la région dans laquelle se situe le lieu de livraison.

Notre objectif est de réduire au minimum les frais de livraison.



6

Parlons finances, mais surtout de rabais

Escompte de paiement rapide

Tous les fournisseurs offrent un rabais de paiement rapide de 2%.

Cet escompte est conservé à l'Alliance pour couvrir une portion des frais administratifs qui sont occasionnés par la gestion de la Centrale d'achats.

Rabais volume

Des rabais volume ont été négociés avec les fournisseurs. Ces rabais sont sujets à l'atteinte d'un certain niveau d'achats (par fournisseur) pour nous être consenti. Sous réserve de ce qui est précédemment écrit, les rabais volumes seront répartis ainsi :

- 60% retour aux entreprises

- Selon le prorata des achats de l'entreprise
- Chez le fournisseur concerné
- 35% à l'Alliance pour couvrir une portion des frais de la gestion de la Centrale d'achats.
- 5% seront remis aux ATR et ATS selon les formulaires d'adhésion et en fonction des proratas des achats des entreprises. Ce retour aux AT est pour les remercier de contribuer à la promotion de la Centrale d'achats et ainsi d'augmenter le nombre d'adhérents et d'accroître le pouvoir d'achat.

7

Paiement des factures

- Notre modèle d'affaires est basé sur l'éthique de chacun des partenaires impliqués au sein de la Centrale d'achats en tourisme.
- L'Alliance paie les factures aux fournisseurs sanitaires en 10 jours et moins.
- Les entreprises doivent payer les factures de l'Alliance dans un délai de 30 jours.
- Les paiements bancaires sont fortement suggérés (les paiements par chèque augmentant considérablement les délais d'encaissement).
- Aucun paiement par carte de crédit n'est accepté
- Passé le délai de 30 jours, le risque financier pour l'Alliance augmente et accroît les frais administratifs de la gestion de la Centrale d'achats.
- Sans vouloir faire des profits avec la Centrale d'achats, l'Alliance veut couvrir ces frais et surtout ne pas générer de pertes financières.



Période de questions.

Passez le mot: plus on sera nombreux, plus ce sera avantageux!