



ÉCONOMIE

Lokarria, l'achat groupé pour un gain de compétitivité

Gagner du temps, acheter moins cher et de meilleure qualité tout en travaillant avec des fournisseurs locaux, voici les objectifs poursuivis par la plateforme Lokarria. Sur son site internet groupe-ha.fr, ses adhérents peuvent réaliser de fortes économies sur des postes clés. Initiée par et pour les professionnels du tourisme, cette dynamique d'achat collectif s'ouvre désormais au milieu médico-social.



"Corinne Cerveaux (CCI) et Elodie Parenteau (Atlans) présentent le bilan du premier semestre de Lokarria"



A lors qu'il est difficile aujourd'hui pour les entreprises de maintenir leurs marges, Lokarria intervient comme une réponse à un besoin grandissant. Exprimé par les professionnels du secteur du tourisme, le souhait de se regrouper pour acheter mieux et moins cher est alors travaillé par le cluster Goazen (Groupement des professionnels du tourisme de la CCI Bayonne Pays Basque) en partenariat avec le Cabinet Atlans à Anglet. Début 2018, la plateforme Lokarria voit le jour avec pour objectif principal l'amélioration de la compétitivité de ses adhérents.

Des économies par la mutualisation

Gérant du camping Biper Gorri à Espelette, Éric Albino résume bien l'avantage procuré par ce site d'achat en ligne. « *Quand on est une petite entreprise, on n'a pas toujours le temps de rencontrer les fournisseurs et de négocier les meilleurs prix, désormais on a tout ça à portée de clic* » se réjouit-il. Le gain de temps est évident, plus besoin de courir et de comparer les devis, la mise en compétition est faite en amont. Avant d'être intégrés sur le site, les produits et services (hors alimentaire et boisson) sont soumis à une procédure d'appel d'offres visant à obtenir le meilleur rapport qualité/prix. Ce travail est effectué « *par une équipe d'acheteurs professionnels* » précise Elodie Parenteau du Cabinet Atlans. Les résultats sont spectaculaires, de 3 à 40 % d'économie sont ainsi réalisés par les entreprises adhérentes.

Parmi les 32 fournisseurs, le Cabinet Sers Walter France a élaboré une offre adaptée pour les membres de Lokarria. « *Notre activité et notre réactivité sont adaptées à la saisonnalité, à la rotation et aux contrats courts du secteur HCR* » explique Axel Vitiello. Le jeune expert-comptable du Cabinet Bayonnais précise que les adhérents de la plateforme bénéficie d'un tarif négocié à moins 25 % par rapport à sa grille de prix habituelle. Ces économies se réalisent par la négociation préalable des équipes d'acheteurs ainsi que par l'effet de masse engendré par les achats en groupe via internet sur groupe-ha.fr. Sur ce site web, l'ensemble de l'offre est présentée en sept catégories regroupant au total plus de 2 000 références.

L'ouverture aux établissements de santé

Art de la table, consommables électriques, maintenance informatique, produits alimentaires, énergie... l'éventail est vaste et se compose d'une offre locale. Ainsi Lokarria défend l'économie du territoire en sélectionnant des prestataires et fournisseurs locaux. Dans le cadre de l'alimentaire et des boissons, il n'y a pas d'appel d'offres ni de remise tarifaire mais le Cabinet Atlans s'attache à intégrer uniquement des productions en circuit court. Au rayon boissons, on trouve le cidre Kupela, référencé sur le site d'achat. L'intégration à la plateforme lui a déjà « *permis de gagner 4 ou 5 nouveaux clients* » précise Bastien Dufau, cofondateur de la jeune marque basée à Anglet.

Regroupés dans le cluster Osasuna, les établissements de santé réfléchissaient depuis 2012 à une telle solution collective. Partant du constat que 85 % des achats des cliniques et des hôtels sont communs, il paraissait logique de les intégrer dans le dispositif. Depuis cet été, ceux-ci peuvent aussi adhérer à Lokarria et ainsi bénéficier des effets positifs de la mutualisation. Lancée en février 2018, la plateforme compte à ce jour 88 adhérents et 32 fournisseurs. Elle ne demande qu'à accueillir de nouvelles entreprises, pour rendre le groupe plus fort, et répondre au mieux aux besoins des professionnels de ces deux secteurs d'activité. ■

Yannick REVEL