# Les sociétés songent enfin à l'énergie

## PROVINCE Première belge avec des groupements d'achats pour réduire les factures

- Après Nivelles Entreprises, c'est l'Alliance Centre BW qui se lance.
- Avec des réductions de prix variant entre 17 et 50 %, selon les cas.
- D'autres besoins seront couverts de la même manière.

**Après les groupements d'achats de particuliers ou de villes, les entreprises se lancent à leur tour.** © J.-P. D.V.

Les 300 membres de l'Alliance Centre Brabant wallon ont jusqu'à lundi pour réagir à la proposition. Mais déjà, une trentaine de sociétés établies sur le zoning Nord de Wavre et le parc scientifique de Louvain-la-Neuve ont décidé d'adhérer au groupement d'achat lancé par leur association d'entreprises. Tout comme l'ont déjà fait, fin septembre, quinze sociétés de Nivelles Entreprises. *« Une première belge »*, pour Lampiris, qui recueille le fruit de ces groupements d'achat.

L'ancienne Association des entreprises de Wavre (ADEWavre) réfléchissait depuis longtemps au lancement de marchés groupés. Suite à la fusion avec l'AXE 4.25 (parc scientifique de Louvain-la-Neuve et Axisparc de Mont-Saint-Guibert), le nouveau comité est entré dans le concret pour des achats groupés de fournitures et de services.

***« J'ai été surprise de constater que certaines grosses sociétés avaient parfois des tarifs plus élevés que certaines petites***
VÉRONIQUE NERINCKX

Une enquête a ainsi été initiée pour connaître les besoins réels, suivie par une enquête téléphonique. Cent trente-trois sociétés ont ainsi fait comprendre que les besoins prioritaires concernaient le matériel de bureau, le carburant et la télécommunication. Suivaient l'énergie et le courrier et les colis postaux.

*« Bien que l'énergie ne se situait qu'en quatrième position, nous avons décidé de nous concentrer sur ce secteur en négociant directement avec Lampiris, un des membres de l'Alliance Centre Brabant wallon,* nous confie Véronique Nerinckx. *Les autres besoins seront, eux, couverts via un appel d'offres. »*

Les négociations sur le gaz et l'électricité verte ont porté uniquement sur le prix du KWh car les autres parties – distribution, taxes… – sont des postes sur lesquels il est impossible de négocier, vu que leurs tarifs sont fixés par d'autres organismes.

*« J'ai été surprise de constater que certaines grosses sociétés avaient parfois des tarifs plus élevés que certaines petites,* souligne Véronique Nerinckx. *Au total, on arrive à une économie future allant de 17 à 50 % selon les cas ! »*

De quoi réjouir Vincent Charlier, responsable du dossier chez Lampiris : *« Je suis ravi de l'engouement des sociétés de l'Alliance Centre BW, même si cela concerne des plus petits volumes qu'à Nivelles, où il a fallu batailler ferme pour obtenir les contrats. Je rappelle que c'est le moment de faire le saut. Le prix de l'énergie n'a jamais été aussi bas que maintenant en novembre. Une conséquence des températures élevées et de l'annonce de la relance de Doel 1 et Doel 2… »* ■

JEAN-PHILIPPE DE VOGELAERE

ENTRETIEN

### « Bad cop », dit-elle !

Après vingt ans de pratique de négociations commerciales internationales, dont douze au service du n°1 du packaging en Europe, la Waterlootoise Véronique Nerinckx s'est lancée à son propre compte comme consultante. Membre de l'Alliance Centre Brabant wallon, elle s'est proposée pour la négociation de l'achat groupé avec Lampiris.

**Une belle expérience ?**

*Je serai contente si de 30 à 40 sociétés font partie de ce groupement d'achats. J'ai voulu me lancer dans l'aventure, gratuitement, pour découvrir les sociétés et leur volonté de réduire leur marge. Pour moi, c'est essentiel en cette période de conjoncture économique afin de rester compétitif sur les marchés.*

**Le bon rôle ?**

*Non, j'ai plutôt le rôle de « Bad cop », de mauvais flic. Une négociation commerciale n'est pas un job facile car il faut savoir garder la confiance qu'un client potentiel a envers l'entreprise ou son management. Cela ressemble à une partie d'échecs, sauf que c'est moi qui tente de faire bouger les pions en faisant parler les clients quand ils ne font pas attention. Ils me donnent ainsi des informations sur lesquelles ils ne peuvent plus revenir… Et quand on parle d'argent, je peux vous dire que l'on assiste à des scènes de colère épiques ! Un jour à Oslo, mon interlocuteur m'a planté pour aller fumer une cigarette. Il est heureusement revenu avec de meilleures intentions de dialogue. Mais cela crée au final une relation où la confiance règne. J'ai encore d'anciens interlocuteurs qui m'appellent chaque année.*

**Votre spécialité ?**

*Aujourd'hui, je propose ma consultance pour des entreprises productrices belges, dont le chiffre d'affaires varie de 10 à 100 millions d'euros, en optimisation de profit. Je pense aux achats d'emballages, aux négociations de contrats et d'augmentation de prix, ainsi qu'aux négociations pour la vente ou l'achat d'une société.*