****

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

Anderlecht, le 29 mai 2018

*En 2021, 37% des acheteurs commanderont de manière automatique*

**Les commandes se font de plus en plus en connexion directe avec le fournisseur**

**Il y a trois ans, 9% seulement des acheteurs passaient leurs commandes de manière automatique, aujourd’hui ce chiffre est passé à 19% et grimpera à 37% en 2021. Une enquête récente de Manutan\* révèle que ce sont principalement les acheteurs qui passent plus de 5 heures par semaine à commander des articles qui considèrent que le processus de commande automatique est la solution la plus attrayante. On va donc voir se profiler un changement dans le processus de commande ces prochaines années. « Les commandes par e-mail et en ligne sur des webshops vont diminuer », affirme Peter Paul van Hoegee, Manager Customer Solutions Benelux chez Manutan. « Cela signifie que les fournisseurs vont devoir intensifier leur numérisation pour garder leurs clients. Qu’ils devront, par exemple, offrir une connexion directe avec le système ERP. »**

## ****Commander d’ici trois ans : le top 3****

## 240_F_103759061_Dte9OjE3Bf2Vv5fHJttCTT4kTgw3GdQK adobe.jpg« Les commandes en ligne dans des webshops B2B spécialisés figurent en bas du classement, et d’ici trois ans, on s’attend à ce que celles-ci représentent seulement 13% des commandes. Elles sont suivies, avec les commandes par e-mail qui représentent 20%. Les commandes automatiques se trouvent en tête avec 37%, déclare Peter Paul. « Offre pertinente optimisée, gestion des stocks, facturation et suivi budgétaire : voilà l'avenir. Avec comme point central, la connexion directe au système ERP du client, quel que soit le système que le client utilise. 53% des personnes interrogées ont déclaré passer 5 heures ou plus par semaine dans des procédures de commandes. C’est donc pour elles que la nécessité de pouvoir commander de manière automatique est la plus grande. » L’étude révèle également que pour chaque branche, les différences sont minimes quant au top 3 des méthodes idéales pour passer des commandes. Même si les commandes automatiques se trouvent en tête du classement, le chiffre est de 31% dans le secteur des services, et de 25% dans les secteurs de l’industrie, de la construction, de la logistique et du transport.

## Pas de diminution du nombre de produits et de commandes

72% des personnes interrogées déclarent s’attendre d’ici trois ans à voir le nombre de commandes par an rester stable ou augmenter, et 3 sur 4 indiquent que le nombre de produits à commander par an ne diminuera pas. « En y ajoutant le temps que requiert actuellement le processus de commande souvent complexe, on comprend tout de suite pourquoi tant d’acheteurs préfèrent un système de commande automatique », reconnaît Peter Paul. « Les tâches comme la comparaison des prix, l’orientation, la recherche des bons produits, et la commande en elle-même prennent énormément de temps. En automatisant ces processus, on pourra gagner beaucoup de temps. »

## Connexion directe

Peter Paul : « Chez Manutan, nous avons déjà réalisé d’énormes avancées dans le développement des commandes automatiques. Nous veillons en permanence à doter les comptes personnels de nos clients de nouvelles fonctions permettant de gagner du temps. Et le point positif, c’est que notre logiciel peut être connecté directement au système ERP de notre client. Quel que soit le système que ce dernier utilise. Nous sommes donc déjà en 2021. Par ailleurs, outre l’excellent système numérique, le contact personnel est toujours possible. Nos gestionnaires peuvent proposer à chaque client des conseils personnalisés. »

\*) *Étude commanditée par Manutan et menée auprès de 359 travailleurs qui passent des commandes et/ou sont responsables des achats de fournitures d’entreprise dans les secteurs suivants : industrie, construction, logistique & transport, et services.*

**À propos de Manutan**

Manutan fait partie du Manutan Group international, leader européen sur le marché des fournitures pour les entreprises. Le groupe est composé de 25 filiales dans 17 pays européens. Il recense 2000 collaborateurs, propose 200.000 articles différents et compte plus d'un million de clients. La vision du Manutan Group se caractérise, entre autres, par des relations chaleureuses, sincères et personnelles avec les clients. Son slogan est « Entreprendre pour un monde meilleur ».

En Belgique et aux Pays-Bas, Manutan est le plus gros fournisseur d'articles pour les entrepôts, ateliers, sites et bureaux. Les articles sont vendus via le site web, le contact center et des catalogues. Du transport interne et de l’entreposage aux outillages et à la sécurité, Manutan propose aussi des services et une consultance dans le cadre de l’aménagement global de projets (entre autres pour des entrepôts et bureaux) ainsi qu'un service d’exportation et des systèmes d’achat efficaces.

[www.manutan.be](https://www.manutan.be/fr/mab) et [www.manutan.be/blog](https://www.manutan.be/blog/fr-be/)

**Note destinée à la rédaction et non à la publication :**

Pour obtenir davantage d'informations sur Manutan et ses initiatives, vous pouvez contacter :

**Manutan**

Filip Van den Abeele – Director Sales Operations Benelux       
Tél.: +32 (0)2 583 51 99      
E-mail : [filip.vandenabeele@manutan.be](mailto:filip.vandenabeele@manutan.be)

Site Internet: [www.manutan.be](http://www.manutan.be/fr/mab)

ou

**Two Cents**

Ward Vanhee      
Tél. : +32 (0)2 773 50 28       
E-mail : [wv@twocents.be](mailto:wv@twocents.be)

La photo en haute résolution et le communiqué de presse en version numérique sont disponibles via ce lien vers notre espace presse : [http://manutan.media.twocents.be](http://manutan.media.twocents.be/)