Livre blanc du Papier bureautique

Comment mieux acheter en 12 étapes

MTM Papeterie & Mobilier
Prod & Com
Impression & Solutions

Soyez les bienvenus

Sans prétention et sur la base de nos expériences terrains, nous allons vous donner des pistes qui pourraient vous aider dans vos réflexions.

Petite préface

Cher utilisateur de papier, notre métier de distributeur comme notre Monde change très vite et je ne peux m'empêcher en bon professionnel d'écrire ces quelques lignes pour vous livrer mes convictions. Papetier depuis plus de 30 ans avec nos 1700 tonnes annuelles et jeune écrivain, je vous remercie par avance pour votre indulgence.

Que se passe t-il ?

La massification des réseaux, la mondialisation, l'hypercroissance et le développement de grandes nations perturbent bien les flux des matières premières et forcement le papier. Nous n'avons de mémoire jamais traversé une situation de hausse aussi violente et aussi longue. D'après nos contacts nous serions partis pour deux années de hausses.

Mais pourquoi ?

Bien au-delà de la spéculation industrielle courante, de nouvelles données nous touchent. La Chine et l'Inde qui se modernisent portent une part importante de cette situation. La demande forte en papier reprographique, d'imprimerie mais aussi énorme en hygiène qui utilise la même pâte que le papier explose. Des pays qui agissent ont fait fermer plusieurs usines polluantes de production de pâte.
Nous n'aurons pas de nouvelles usines de pâte à priori avant 2020 à l'échelle mondiale. Les cours de la pâte à papier atteignent des records. Dans un marché France qui traite déjà 25% en dessous du tarif mondial et qui n'incite pas les usines internationales à nous servir de bons quotas.

Les conséquences ?

Des prix qui flambent plus vite sur le C. Un production de C moins importante pour produire du A et B plus intéressants pour les usines. Des contingentements qui pointent avec moins de papier sur le marché qu'il n'en demandera. Des papetiers qui sont pris en étau entre les industriels qui fixent les règles, passent les hausses et les acheteurs qui veulent acheter mieux et font tout pour les refuser.

Alors quoi faire ?

Il n'y a jamais de solution unique mais un ensemble d'actions et de choix qui permettent d'avancer et d'essayer de mieux faire. J'imagine bien que vous vous êtes posé des tas de questions sur le sujet mais pourquoi ne pas apporter quelques données complémentaires qui pourraient vous aider à réviser votre approche ?

Notre offre

Il n'y a jamais de solution unique mais un ensemble d'actions et de choix qui permettent d'avancer et d'essayer de mieux faire. J'imagine bien que vous vous êtes posé des tas de questions sur le sujet mais pourquoi ne pas apporter quelques données complémentaires qui pourraient vous aider à réviser votre approche ?

NOTRE MEILLEUR CONSEIL - LE 70G

Allons y !!! **Démarrons par le meilleur pour changer !**

Le meilleur rapport qualité prix reste le 70g blanc en CIE161 de blancheur. D'ailleurs le Livre blanc que vous avez reçu est imprimé sur ce 70g qui a de nombreuses vertus écologiques et économique. C'est mon choix et vraiment le meilleur conseil que je peux vous livrer.
Une rentabilité et un comportement machine exemplaire.
Fabriqué avec une pâte d'Eucalyptus Globulus, le 70g est doté d'une parfaite tenue pour des **performances en machine inégalées sans risques de bourrage, même en passage recto verso**. Les fibres d'eucalyptus, courtes et homogènes confèrent au papier **une excellente rigidité et une parfaite stabilité dimensionnelle**. Performant et fiable, le 70g garantit un **rendement parfait sur les équipements haut débit**. Les chargeurs sont remplis avec plus de feuilles, et permettent un gain de temps précieux grâce à des réapprovisionnements moins fréquents.
Avec un grammage plus faible, l**e 70g conserve toutes les caractéristiques d'impression d'un 80g standard**.

Pour preuve
Nous passons plus de 15 000 ramettes par an dans nos propres ateliers
C'est le meilleur rapport prix / blancheur / qualité / environnement.

Sa provenance

Il est produits chez The Navigator Company au Portugal et sa provenance est garantie par sa macule usine.
Partenaires depuis Mai 1992 cette usine défend :

- Son autosuffisance énergétique
- Ses nurserys et ses forêts gérées avec leurs bio-diversités
- Ses emplois réguliers et son comportement citoyen

Une vraie conscience environnementale

Ce produit est fabriqué à base d'eucalyptus qui pousse en 10 ans au lieu de 15 à 20 ans pour les feuillus et les résineux. Il a une fibre incomparable, courte et homogène qui confère au papier une excellente rigidité et une parfaite stabilité avec de nombreuses qualités en passage machine. Sa pâte est sans chlore et son grammage de 70g permet sur une ramette de 80g :

- Une économie de 23% de matières, 20% d'eau, 28% d'énergie et 13% de déchets
- Moins de poids à transporter et donc autant de gaz à effet de serre économisé
- Conditionné aussi en carton Fastpack de 2500 feuilles vous pourrez gagner en confort et en main d'œuvre.

Des avantages pratiques et financiers

Au-delà du rapport qualité prix que vous pourrez **mesurer avec votre interlocuteur commercial** c'est aussi :

- **Moins de place** pour les archives et **plus de feuilles** dans vos cassettes de copieurs et d'imprimantes
- **Moins de main d'œuvre** sur le Fastpack avec 9 secondes gagnées par ramette sur le déballage
- **0,35€ économisés** par enveloppe sur le timbre nécessaire pour une enveloppe de 3 feuilles + une traite (*hors situation particulière*

Le club 70G

Rejoignez le Club 70g et contribuez aux résultats ci-dessous sur 5 ans :

- Enramé et Fastpack = 815 000 kg de pâtes à papier économisés
- Enramé et Fastpack = 3 080 Arbres épargnés
- Fastpack = 740 Containers de 240 litres pas ramassés par la voirie

*Demander un **échantillon** !!!*

UN AUTRE CONSEIL - LE FASTPACK

Optez pour des cartons de 2500 feuilles non enramés. Vous gagnerez un temps précieux, ne remplirez plus vos poubelles et ferez un vrai geste pour l'environnement. **L'essayer c'est vraiment l'adopter !!!**

Un tableau qui en résume bien l'intérêt

Papier Soporcel 70 g provenance Portugal avec faible bilan carbonne	Gain sur le 80 g	Palette de 200 A4 70 g										
		x1 - 200 A4	x2 - 400 A4	x3 - 600 A4	x4 - 800 A4	x5 - 1 000 A4	x6 - 1 200 A4	x7 - 1 400 A4	x8 - 1 600 A4	x9 - 1 800 A4	x10 - 2 000 A4	x25 - 5 000 A4
70 g - enramé	Economie en kg de pâte à papier	64 kg	128 kg	192 kg	256 kg	320 kg	384 kg	448 kg	512 kg	576 kg	640 kg	1 600 kg
70 g - enramé	Economie en arbre moyen feuillus ou résineux	0,24 arbre	0,48 arbre	0,72 arbre	0,96 arbre	1,21 arbres	1,45 arbres	1,70 arbres	1,94 arbres	2,18 arbres	2,42 arbres	6,06 arbres
70 g - fastpack	En emballage au kg non fabriqué et son impact en impression	3,3 kg	6,6 kg	9,9 kg	13,2 kg	16,5 kg	19,8 kg	23,1 kg	26,4 kg	29,7 kg	33 kg	82,5 kg
70 g - fastpack	En emballage au nombre de container 240 litres non ramassés	1,98	3,96	5,94	7,92	9,9	11,88	13,86	15,84	17,82	19,8	49,50
70 g - fastpack	En minute de main d'oeuvre gagnée pour déramer à raison de 9 s par ramette	30 minutes	1 h	1 h 30	2 h	2 h 30	3 h	3 h 30	4 h	4 h 30	5 h	12 h 30

Une bille de sapin blanc à l'état vert (bois non sec) de 14 m de long et de 36 cm de diamètre au milieu pèse environ 1 320 kg
Il faut en moyenne 2,5 tonnes de bois pour produire 1 tone de papier
Le tout pondéré par l'essence d'eucalyptus qui pousse deux fois plus vite que les feuillus et résineux

NOUS SOMMES CONTRE - LE RECYCLE

Le recyclé est une bonne opération pour les journaux mais pas pour les papiers bureautiques qui ont besoin de tenu. Du coup on recoupe les fibres qu'il faut mélanger dans des dosages qui manquent de précision avec un papier hybride bien polluant.

Une question de bon sens

L'état, les élus, les responsables ont à cœur de montrer leurs efforts pour l'environnement. Ils poussent ces papiers à l'aspect souvent gris qui affichent cette volonté. **C'est une politique rapide à mettre en œuvre mais finalement pas si écologique que cela**.

- La séparation des encres et du papier lors du **recyclage est plus polluante que la fabrication même du papier**. Quel intérêt ?
- La collecte du papier usagés, son conditionnement et son transport vers les usines **génèrent de la pollution** on peut en convenir.
- **Les forêts en Europe** progressent et les problèmes de déforestation qui touchent le reste de notre planète sont le fait de la survie de population en croissance ou d'industriel peu scrupuleux dans l'ameublement et ne parlons pas de la production d'huile de palme qui est un vrai fléau.
- Plus brièvement **ne faudrait il pas ajouter des points aux critères de jugement des offres** aux produits fabriqués en Europe avec un faible bilan carbone, des produits fabriqués à base d'Eucalytus qui pousse deux fois plus vite …
- Une partie des usines qui produisent les recyclés se trouvent dans des pays exotiques qui ne répondent pas aux normes environnementales élémentaires, polluent les cours d'eau, emploient des enfants, complètent parfois avec des bois précieux …
- De plus **il n'est pas raisonnable d'encourager ce processus industriel** puisque les fibres papier se raccourcissent à chaque recyclage et l'on finirait par avoir des papiers chiffons sans aucune main ou pire encore l'utilisation de compléments raidisseurs peu écologiques.
- Même les produits fabriquées avec les gâches de production qui ne nécessitent pas de désencrage fragilisent les fibres et génèrent des consommations d'énergie supplémentaires.
- Les produits finis ne peuvent pas avoir de régularité.

Nous sommes bien d'accord chez MTM pour défendre notre planète. Il n'y a pas de petites actions et ensembles nous pourrons contribuer avec le bon sens qui s'impose. Nous percevons tous la volonté globale d'aller dans ce sens et bien des actions comme notre Club 70g peuvent être relayé dans les établissements pour montrer l'intérêt porté.

L’IMPACT DU TRANSPORT - OPTMISEZ

Le coût du transport pèse vraiment sur le prix final de la ramette. Si vous négociez votre prix du papier un sérieux fournisseur évaluera son coût de livraison. Cela influencera probablement son prix final. Ce n’est pas dans l’habitude des vendeurs mais vous y trouverez un gagnant gagnant à trouver la bonne unité de commande.

Petite note de calcul

Avec nos propres chauffeurs une livraison revient à +/-8€ht pour l’exemple ci dessous

1 seul Carton de papier
Vous commandez 1 carton de 5 ramettes A4 sans aucune autre marchandise à +/- 2.80€ht cela fait une commande de 14.00€ht
Vous payerez chez nous une participation au port de 5€ht
Nous devrons sans marge pour faire fonctionner l’entreprise vous faire supporter 3€/5 soit **60 centimes par ramette juste pour la livraison**

5 cartons de papier
Vous commandez 5 cartons de 5 ramettes A4 sans aucune autre marchandise à +/-2.80€ht cela fait une commande de 70.00€ht
Vous êtes au Franco
Nous devrons sans marge pour faire fonctionner l’entreprise vous faire supporter 8€/5 soit **32 centimes par ramette juste pour la livraison**

La démonstration mathématique est assez claire pour vous inonder d’autres exemples …

Si nous prenons des intervenants externes ou sur des distances plus longues nous pouvons passer à des prix exorbitants

Ce point est essentiel si vous souhaitez bien acheter

L’ACHAT EN MASSE - LE PRIX LE PLUS BAS

Il n’y a pas de secret pour ce produit dont le coût logistique et de transport porte une grande partie de la marge appliquée.

Difficile à partager
Ce recueil d’expérience ne doit rien cacher et il faut bien dire que vous pouvez obtenir un prix très bas en achetant par camion complet de +/- 40 palettes soit +/- 8000 ramettes.

Pourquoi
Simplement parce que nous donnons ordre au distributeur de l’usine de faire livrer directement ce camion de l’usine chez vous. Nous y gagnons les deux heures de déchargement chez nous, l’utilisation de chariots couteux, des m2 de stockage, de l’argent immobilisé, du rechargement, des fourgons, des chauffeurs, des camions hayons et/ou des sous traitants pour vous livrer, un circuit administratif couteux à répétition …. Et donc une marge appliquée à la ramette bien plus faible.

Il vous faudra de la place, une avance de trésorerie et un chariot pour décharger

LE STOCKAGE - CONFORTABLE

On oublie souvent les coûts des circuits administratifs et les avantages des solutions logistiques

Là aussi on a à gagner

Voilà les avantages du stockage chez votre prestataire

1 - Un bon moyen de **garantir vos prix** sur un produit qui souffre continuellement de mouvements tarifaires liés aux parités des monnaies, au cours de la pâte, au transport et il faut le dire au remplissage des carnets de commandes des usines.

2 - De faire des **économies d'échelles administratives importantes** sur un produit que vous commandez régulièrement avec une procédure achat raccourci pour nombre de nos clients et qu'un seul paiement à supporter pour votre service comptabilité.

3 - La possibilité de débloquer **selon des quantités définies au départ** qui conditionnent bien entendu le prix de 25 ramettes à la palette entière ou plus comme vous l'avez compris dans le chapitre précédent.

4 – De palier au soucis des workflows d'obtention des bons de commande ou d'engagement qui mettent plusieurs jours parfois alors que des **services sont en panne** et qu'il faut livrer hors la loi et par avance afin d'y palier.

5 - Forcement **sans reliquats** sur des références stockées en grande quantité et qui appartiennent à de nombreux clients

6 - Dans des **conditions de stockage optimales** avec une rotation de stock rapide mais aussi des bâtiments qui limitent les chocs thermiques et de la place gagnée chez vous.

7 - Avec un **contrat d'assurance spécifique** à laquelle nous avons fait option pour une solution qui couvre la marchandise qui ne nous appartient pas en cas d'incendie, inondation ….

8 - En libérant vos commandes **par simple appel téléphonique**.

9 - En libérant vos commandes **de notre solution logicielle de commande en ligne** où **vous pourrez suivre votre stock** et vos déblocages.

LES VARIANTES - POURQUOI PAS

Si vous voulez optimiser vos achats acceptez les variantes où les professionnels pourront faire des offres complémentaires à l'offre de base qui pourraient vous plaire

Avec précaution

Ce point nous échappe car nous ne connaissons pas ce qui a conduit bien des acheteurs à bannir les variantes.

- Le code des marchés publics handicape t il cette option ?

- Certains acheteur préfèrent ils se simplifier la tâche ?

- Les utilisateurs de l'organisme sont ils hermétiques au changement et privent l'acheteur dans son métier ?

On aimerait bien comprendre et dans ce partage que nous initions on vous remercie par avance de nous dire votre sentiment sur le formulaire de contact

LA REVISION DES PRIX - EH OUI

Comment peut-on demander **des garanties de prix sur 3 ans** avec **des clauses de sauvegarde très basses** dans un marché où **les prix sont rarement stables**.

On n'a pas le choix

La profession n'a pas le choix car elle doit suivre cette règle imposée avec tous ses travers.

Avec un élément qu'il ne faut pas oublier : **LES MARGES APPLIQUEES SONT TRES TRES FAIBLES**

Il y a donc ceux qui sont droits et remettent des prix en essayant d'anticiper les mouvements à venir et ne vendent que rarement

Il y a ceux qui prennent des risques et verront bien comment gérer le moment venu la situation

Les conséquences

Un commerce où la survie impose aux fournisseurs un comportement **qui ne favorise pas l'honnêteté commerciale**

De bons fournisseurs punis par les acheteurs qui ne se rendent pas compte des efforts et de la détresse des entreprises qui doivent stopper l'hémorragie

Des acheteurs qui résistent pour défendre leur organisme et qui n'ont pas très envie de relancer de lourdes et couteuses procédures

Des acheteurs pris en otage par leur service juridique des marchés

Alors comment faire ?

Là aussi nous ne connaissons pas les règles mais pouvons dire

- Que les indices sont parfois choisis sur des bases qui ne reflètent pas la situation
- Qu'il serait opportun d'accepter simplement et sur justificatif les hausses avec un impact immédiat sur les prix remis au départ
- Que d'autres chapitres de ce livre blanc permettraient de faire des économies en évitant bien des tensions

LES LABELS – OUI ET NON

Il y a de nombreux labels dans bien des domaines qui livrent au consommateur une garantie. Comme tous, nous y croyons même si **ce n'est pas parfait** car ces phénomènes diplômants pour les avoir vécus avec l'ISO de nombreuses années apportent beaucoup mais alimentent aussi une organisation qui a besoin de plus en plus de revenu avec une tolérance qui en souffre. L'actualité en témoigne d'ailleurs régulièrement avec des forestiers FSC qui vidangent leurs tracteurs en pleine forêts ou des huiles de palme certifiées. Vous trouverez si vous voulez en savoir plus un résumé des principaux **labels qui imposent à l'industrie des contraintes et coûts dans un marché où l'on cherche du prix**.

Ce label a ses référentiels et ses contrôles. Ils mettent l'ensemble des acteurs de la chaine devant des obligations qui permettent d'assurer un bon équilibre. **Pour l'industrie du papier qui nous occupe, les contraintes et leurs coûts rendent ces pâtes plus rares et plus couteuses**.

Il existe trois types de certificat Fsc

FSC 100% :
Le produit labellisé est fabriqué à partir de 100 % de fibres provenant de forêts certifiées FSC. Les chutes de bois certifiés FSC d'industries de la 1ère transformation (scieries) sont considérées comme de la matière vierge, et peuvent donc être intégrées à des produits labellisés FSC 100%.
FSC Recyclé :
Le produit labellisé est fabriqué à partir de 100 % de fibres recyclées. Ce label est utilisé principalement pour des produits en papier mais peut également se retrouver sur certains produits en bois. Concernant les produits bois, il est nécessaire que ces fibres recyclées se répartissent de la manière suivante :

- au moins 70 % sont des fibres recyclées dites « post-consommateur ». Il s'agit de produits en fin de vie (palettes, meubles, etc.)
- au maximum, 30 % sont des fibres recyclées dites « pré-consommateur ». Il s'agit des chutes d\'industrie de 2ème transformation, et des invendus.

FSC Mixte :
Le produit labellisé est fabriqué à partir d'un mélange de fibres de différentes origines :

- au moins 70 % des fibres sont issues de forêts certifiées FSC et/ou de fibres recyclées (post-consommateur pour les produits bois),
- au plus 30 % de fibres recyclées (pré-consommateur pour les produits bois), et/ou de fibres dites « contrôlées ». Le bois contrôlé répond à un certain nombre de critères détaillés sur la page dédiée.

Jusqu'à présent ce certificat était moins souligné par nos fournisseurs car les contraintes étaient moindres. Alors QUE Fsc imposait des audits Pefc n'étaient que déclaratif.

Nous n'avons pas les éléments pour étudier leur audit mais il semblerait que cette position les ait conduits à muscler la valeur de leur label. Avec prudence vous trouverez en ligne des articles peu glorieux mais qui ont certainement eu le mérite d'imposer plus de rigueur à cette organisme certificateur **La visite de leur site www.pefc-france.org peut vous conduire à hésiter ou à revoir votre avis**.

Créé en 1992, **l'Ecolabel Européen** est le **seul label écologique officiel européen utilisable dans tous les pays membres de l\'Union Européenne**. En France, le Ministère de l'environnement a confié l'accompagnement de la politique française en matière de déploiement de l'Ecolabel Européen à l'ADEME et sa délivrance à AFNOR Certification.

Les entreprises qui souhaitent l'obtenir peuvent en faire la demande.
Le label écologique communautaire repose sur le principe d\'une "approche globale " qui "prend en considération le cycle de vie du produit à partir de l'extraction des matières premières, la fabrication, la distribution, et l\'utilisation jusqu\'à son recyclage ou son élimination après usage ". La qualité et l\'usage sont également pris en compte.

Il a été institué par le règlement (CEE) N° 880/92 du Conseil du 23 mars 1992, publié dans le JOCE du 11 avril 1992. Le règlement communautaire en vigueur aujourd\'hui est le règlement (CE) N°66/2010 du 25 novembre 2009. Il est applicable depuis le 20 février 2010.
Il concerne les produits et les services

LA CONSO - LA AUSSI

Voilà un sujet intéressant où **des économies importantes peuvent être réalisées** et où on ne rencontre pas pour le moment beaucoup d'actions chez nos clients

Aidons nous ?

On bataille pour le prix avec **des utilisateurs finaux qui gaspillent** parfois de bien des façons et une démarque inconnue dont on ne doit pas se cacher dans bien des organismes.

C'est peut être à nous de livrer avec nos produits des solutions de sensibilisation qui peuvent avoir une valeur dans vos choix **autour de notre solution logicielle de commande en ligne, ses flashs, ses outils …**

Quelles pistes pourriez-vous nous conseiller pour vous aider ?

LES GROUPEMENTS D'ACHAT – PAS GENIAL

Souvent **on pense obtenir mieux avec un prix unique et c'est faux** car on ajoute bien des contraintes aux vendeurs qu'il doit répercuter. D'abord il a peur sur des gros volumes d'être trop bas car il y a du risque.

De même nature ?

On ne manque pas d'exemples de gros organismes qui intègrent de petites communes par exemple, ou **de gros lycées catholiques privés qui intègrent les paroisses** … Cela part d'un bon sentiment avec cette idée d'obtenir mieux mais en fait ce n'est pas toujours vrai car le fournisseur doit poser les coûts et les partager. Le simple coût administratif d'une commande et la livraison répercutée sur une grosse commande n'a pas le même effet que pour une paroisse à qui on livre 2 ramettes de A4. **Au final c'est bien la paroisse qui gagne et le gros faiseur qui le paye** avec des prix uniques. Pour cette raison il faut se regrouper avec des profils **de même nature**.

Le volume fait peur ?

Les papetiers arrivent parfois à faire un prix très bas pour une palette car c'est un placement pour essayer de vendre d'autres produits. Les papetiers arrivent aussi à prendre des risques prix sur un marché de 5 à 10 palettes car les enjeux ne sont pas catastrophiques s'il s'y trompe. Par contre sur les très gros contrats il y prête une attention particulière car les enjeux deviennent importants

Cela touche son en cours fournisseur
Cela touche son organisation
Cela peut faire passer un palier avec des investissements et des embauches risquées
Cela peut devenir vite dramatique si les prix augmentent avec bien souvent des clauses rigides
On peut le dire les gros marchés régionaux n'obtiennent pas toujours les meilleurs prix

Seuls certains marchés européens qui traitent directement avec les usines qui accordent un peu mieux avec des règles de fonctionnement très étudiées qui permettent de gagner quelques centimes.

Et le comble c'est que l'on a vu certains marchés nationaux où peu peuvent répondre se traiter à des prix de rêve pour les papetiers

Pour conclure je dirai que les meilleur prix se trouvent sur les tailles moyennes où le papetier peut aussi vendre ses autres métiers comme expliqué au dernier point

DONNEZ NOUS ENVIE - MELANGEZ

De nombreux marchés sont passés en lot alors que les papetiers sont forts en papier et en fournitures. Quand on mixe on sait que l'on fera des économies de transport en livrant les deux familles ensemble, on sait que l'on aura un meilleur mix de marge et **c'est motivant**. Avec les hausses anormales de 2016 à probablement 2020 les distributeurs prendront le risque minimum sur les lots papier uniquement.