



L'Association
des Acheteurs
Charentais

La Lettre d'HA 17

L'Association des Acheteurs Charentais

La nouvelle édition de cette troisième Lettre d'HA17 se veut une nouvelle fois le trait d'union de tous ceux et de toutes celles qui pratiquent les Achats, les Approvisionnements ou la Logistique, au sein des PME-PMI ou des grandes sociétés de notre région.

La cellule communication de l'Association des Acheteurs Charentais est heureuse de ce rendez-vous bi-annuel et vous invite à venir rejoindre les adhérents qui se réunissent régulièrement pour discuter et échanger sur les sujets d'achats qui les préoccupent au quotidien.

Ainsi, un moment fort de ce premier semestre 2001 aura été le 27 Mars 2001, la tenue des Ateliers HA17 au Palais des Congrès de La Rochelle, dans un esprit de réflexion et de partage d'expériences, avec la convivialité qui caractérise notre Association. Le thème choisi pour ce forum était " les Achats sur Internet ". Retrouvez avec nous ces moments en page 2 .

Au nom du Président Guy Bertrand, nous profitons de l'occasion pour féliciter et remercier les personnes qui se sont investies et ont participé à l'organisation particulièrement bien réussie de cette manifestation :

- Jean Jacques Blanc (Rhodia)
- Sylvie Martin (Rhodia)
- Annie Degat (Simafex)
- L'ensemble des étudiants de l'ISAAP IV ainsi que Séverine Grangereau.

Nous nous réjouissons aussi d'avoir pu accueillir de nouveaux adhérents, tous d'horizons très différents , ce qui est la source même d'échanges encore plus fructueux et variés...

Bienvenue donc à ceux qui nous ont rejoint depuis l'année dernière :

- Thierry Chalumeau (Rovima)
- Michel Duret (EADS Sogerma)
- M. Nouaillat et Melle Gourmel (Idem17)
- M. Robert (Imprimerie Robert)

Et Gérard Harry (Coop Atlantique) qui nous a permis de découvrir le monde de la distribution et de l'agro-alimentaire au travers d'une politique achats favorisant les produits régionaux . (Article Coop Atlantique page 4) .

Nous invitons toutes celles et tous ceux qui souhaitent nous rejoindre à venir participer à notre prochaine réunion dont vous trouverez le calendrier et le lieu en dernière page.

Très cordialement

La Cellule Communication HA17

Sommaire :

- *Éditorial* Page 1
- *Les Ateliers HA 17 du 27 mars 2001* Page 2
- *Coop Atlantique* Page 4
- *ISAAP IV* Page 5
- *Techniques Achats / Appros* Page 5
- *La vie quotidienne chez CHARMAR 17* Page 7
- *Calendrier : les dates à retenir* Page 8

Les Ateliers HA17 du 27 Mars 2001 :

A l'occasion de ses Ateliers Achat annuels - 4ème édition, le 27 Mars dernier l'Association des Acheteurs Approvisionneurs de Charente Maritime, HA 17, s'est penchée sur un sujet d'actualité: le e-business.

" E-BIZ or NOT E-BIZ ? "

Les grandes entreprises " déroulent " leurs stratégies e-business, et avancent à grands pas dans cette direction, qu'elles considèrent comme porteuse d'immenses gains de productivité et d'efficacité pour le futur. Elles investissent des sommes extrêmement importantes, et on assiste quasiment chaque jour à la création de nouvelles structures opérationnelles.

*"E-BIZ or
NOT E-BIZ ?"*

*ou comment
acheter
sur Internet...*



Vue des participants en train de " plancher " en petits groupes sur le jeu bien rôdé du " question-réponse " après chaque intervention.

Face à cette lame de fond, de nombreuses PME / PMI s'interrogent. Que leur faut-il faire ? Où et comment investir ? Dans quoi ? Est-il trop tôt ? Trop tard ? Faut-il se doter d'outils pour aller rechercher des affaires sur INTERNET ? Quels sont les enjeux ? les opportunités ? les risques ? les erreurs à ne pas commettre ?

A la différence des grandes entreprises, les PME / PMI n'ont pas les moyens de se payer des consultants pour définir leur stratégie. Il faut que leurs dirigeants soient au fait des évolutions des marchés, et aient les informations leur permettant de prendre les meilleures décisions possibles.

C'est la réponse à cette question que nous avons essayé d'apporter aux 150 responsables de PME / PMI , Acheteurs, Approvisionneurs qui y ont assisté .

Cette manifestation s'est déroulée à La Rochelle au Centre des Congrès. L'innovation pour cette année était outre la présentation magistrale d'experts dans ce domaine comme ACCENTURE, RHODIA... La présence de partenaires exposants très branchés : FRANCE TELECOM, STAR BUREAUTIQUE et ACHATSPRO.

HA17 a compté sur une assistance d'autant plus fournie que l'accès à ces Ateliers était gratuit et a suscité un débat aussi animé que porteur d'informations.

*150 personnes,
acheteurs ou
patrons
de PME-PMI
se sont retrouvés
au Centre
des Congrès
de La Rochelle
le 27 mars
dernier.*



*Les intervenants et les participants à cette manifestation qui se clôture
autour d'un buffet garni dans la convivialité qui caractérise les Acheteurs Charentais-Maritime.*



*Gérard Harry,
Responsable du
Département
Achats de COOP
Atlantique
nous présente...*

COOP ATLANTIQUE :

UN DISTRIBUTEUR REGIONAL AUX ENSEIGNES.....INTERNATIONALES !

Identité de la société : Siège social : 3, rue du Docteur Jean - 17100 Saintes
Tél. 15 46 97 41 11 - Fax. 05 46 92 03 76

e.mail. www.coop-atlantique.fr

Forme juridique : SA à capital variable, régie par les articles 118 à 150 sur les Sociétés Commerciales.

Capital au 31.12.2000 : 99.878.160F...

Effectifs : 4316 personnes

Enseignes : Hypermarchés CARREFOUR (7)
Supermarchés CHAMPION (43) - ECO-FRAIS (20)
Restauration TOQUENELLE (10)
Magasin de service COOP (214)

Surface de vente totale : 135987 m²

Implantation : 294 enseignes en régions Aquitaine, Centre, Limousin, Pays de Loire dont 194 enseignes en Poitou-Charentes.

Sur les 13 départements de notre région, nous comptons 31 enseignes pour la Charente et 106 pour la Charente-Maritime.

Centres logistiques d'approvisionnement : Saintes - Ingrandes - Limoges

Filiales :

STM Sté de transports - St Jean d'Angely (17400) Part 98,25%

SODIGEL Sté de distribution de surgelés - Aytré (17440) Part 99,98%

CARCOOP 6 Hypermarchés CARREFOUR - Région Nord Part 50%

Liaisons techniques et commerciales : COOP Atlantique adhère depuis le 01.01.1998 à la Centrale d'Achats Carrefour pour l'alimentation et le non alimentaire

Autres activités : Charcuterie industrielle employant 45 personnes pour 170 tonnes de produits traités (Laboratoire agréé CEE sous le N°86090).

Un service après ventes constitué de 22 dépanneurs dont les capacités techniques sont régulièrement entretenues à un niveau élevé par la formation continue. Saintes assure le dépannage des appareils de haute technicité tels que micro ordinateurs, magnétoscopes, téléviseurs multi standards.

Chiffre d'affaire 2000 : 6,864 Md F (€ 1,046 Md) pour le Groupe

5,259 Md F (€ 0,802 Md) pour COOP Atlantique

Les Achats : Une équipe de 32 personnes qui, en relais de la Centrale Nationale, va concrétiser et optimiser les accords au travers:

- Des Chefs de secteurs,
- Des Chefs de produits,
- Du Contrôle de Gestion,
- Des Fichiers,
- Des Assistantes.

Cette équipe va prendre en charge :

- Les 60.000 références du permanent
- Les centaines de références promotionnelles

Le tout ? Réparti surquelques Fournisseurs !

Pour ce faire, la complémentarité avec la logistique à laquelle est rattaché l'approvisionnement est un atout déterminant vis à vis de la concurrence.

LA PAGE DES ISAAPIENS :

Étudiants à l'ISAAP (Institut Supérieur des Achats et Approvisionnement de Rochefort) pour l'année 2000-2001, nous avons eu à cœur de répondre aux trois préoccupations majeures de notre promotion : développer le réseau relationnel de l'ISAAP, promouvoir la fonction achat auprès des entreprises et des étudiants et stimuler notre esprit d'équipe. Pour se faire, nous avons accompli diverses actions abondantes dans ce sens, au travers de la concrétisation de notre projet d'entreprise.

Le lancement du Forum HA17

Afin de resserrer notre partenariat avec l'association HA17, nous avons choisi de nous investir dans l'organisation de la 4^e édition des ateliers Achats, qui cette année, portaient sur le e-Business. La conférence intitulée " e-biz or not e-biz, PME-PMI les enjeux du e-business " avait lieu le 27 mars dernier. Et, comme chaque année, cet événement s'est révélé être un franc succès.

La réalisation de la journée portes ouvertes

Le 21 Avril 2001 se sont déroulées les portes ouvertes ISAAP et IEQT (Institut Européen de la Qualité Totale), cette journée avait pour but de promouvoir les deux formations auprès des entreprises de la région et des futurs étudiants. Des professionnels étaient également présents afin de témoigner de l'importance de ces fonctions au sein de l'entreprise. Avec près de 150 participants, cette opération fut une belle réussite.

La conception de notre site Internet

Depuis début juin, le site Internet de l'ISAAP est accessible en ligne à l'adresse www.isaap.org. De ce projet, nous pouvons tirer un bilan positif puisque le site nous apporte entière satisfaction. Il permet des inscriptions en ligne. Aussi la formation ISAAP dispose-t-elle aujourd'hui comme les autres grandes écoles, de son site Internet. A vos souris et bon clic...

Par ailleurs nous tenons tout particulièrement à remercier les entreprises qui nous ont apporté leur aide, en répondant favorablement à nos sollicitations de sponsoring. Et nous espérons que les liens tissés avec elles, permettront à la prochaine promotion de nous relayer dans ces actions de communication et de promotion de l'ISAAP.

ISAAP IV

MISSION ACHATS - APPROVISIONNEMENTS

- **L'approvisionnement** est une fonction d'exécution tournée vers l'intérieur de l'entreprise. La relation fournisseur est à court terme.

- **L'achat** est une fonction d'acquisition de ressource matérielle ou immatérielle de l'entreprise tournée vers l'extérieur. La relation fournisseur est à moyen terme

Les achats et les approvisionnements sont appréhendés par l'entreprise en terme d'objectif.

LES OBJECTIFS FINANCIERS EN 2 AXES

- La réduction des coûts

Les coûts d'acquisition, de possession, de distribution, de non-qualité sont au centre des préoccupations des financiers, par voie de conséquence des acheteurs et des approvisionneurs.

Les coûts moyens au niveau national sont les suivants :

- Coût d'acquisition : 600 F par commande
- Coût de possession : 20 % par an du stock moyen valorisé (tout dépend des filières travaillant en synchrone des clients, ce coût peut atteindre 40 %)
- Coût de distribution : 8 %
- Coût de non-qualité en réception : 2 %

*Des acheteurs
en ligne...
La création
de leur site web.*

Des nouvelles des Isaapiens :

A. Babin est arrivé
chez Foggini Key.

F. Moro a été
embauché par Dufour

et **E. Drapon** par
Wesper.



Techniques Achats

*La course
à la satisfaction
permanente
des clients...*

*est une donnée
incontournable
qui se répercute
en amont
dans le cycle
achat...*

Une réduction de ces coûts à des effets directs sur la marge brute et assure immédiatement une rentabilité à l'entreprise.

- Pression des marchés financiers et des actionnaires

La pression sur les résultats qui provient des marchés financiers et des actionnaires, l'internationalisation des actionnariats, la cotation en bourse obligent l'entreprise à trouver de nouveaux modes de management afin de dégager à court terme des gains financiers significatifs et durables.

(productivité produit, productivité process, plan de progrès, rallongement des conditions de règlement...)

LES OBJECTIFS DU MARCHE

La course à la satisfaction permanente des clients à tous les stades des projets est une donnée incontournable qui se répercute en amont dans le cycle achat.

- Le délai

Le délai est le dénominateur commun de toute la supply chain management (chaque fonction ou chaque service est à la fois client et fournisseur)

Le respect du délai donné devient le critère majeur de la mesure de toute performance. Les fournisseurs ne respectant pas cette consigne doivent faire l'objet d'un plan d'amélioration contractuel. La fiabilité du délai doit être l'objectif primordial des fournisseurs de l'entreprise.

Celle-ci doit s'attacher à réduire de façon drastique la durée de ses cycles d'approvisionnement de production et de distribution.

- L'estimation du besoin

L'environnement économique de l'entreprise ne permet plus à celle-ci d'appréhender ses besoins futurs comme des données fiables.

Les plans prévisionnels d'approvisionnement deviennent un outil de gestion. Cette gestion du besoin ne peut s'effectuer qu'avec l'aide d'un outil informatique (ERP, EDI, internet...)

Pour s'adapter à la variation des besoins du client, plusieurs paramètres sont à prendre en compte :

- définir avec ses fournisseurs des zones de flexibilité
- identifier chez ses fournisseurs les goulots d'étranglement de leur process
- prévoir en interne les variations de programme de production.

- La qualité

La qualité dans son sens large du terme est un critère évident du choix du fournisseur, elle englobe les prestations associées suivantes :

- Communication de disponibilité de prix
- Respect du jour, de l'heure de livraison
- Emballage adapté à la manipulation chez le client et respectueux de l'environnement (recyclable)
- Respect des règles de traçabilité
- Exhaustivité des documents et des informations associées
- Procédure simplifiée de contrôle (mise en AQP : Assurance Qualité Produit)
- Gestion intégrée des flux d'information
- Cahier des charges parfaitement établi en terme de qualité du produit, du process et de la logistique

Conclusion : Le métier d'acheteur approvisionneur a évolué vers un métier gestionnaire et se trouve très impliqué en relation transversale dans l'entreprise.

La vie quotidienne chez CHARMAR 17...

Dans chaque numéro de La Lettre HA 17, nous présenterons et commenterons une situation (bien sûr imaginaire) dans la non moins imaginaire Société CHARMAR 17. Les situations sont caricaturées, mais pas si éloignées de certaines vérités....

Cette situation sera évidemment un clin d'œil, que nous souhaitons plaisant, qui devrait mettre en évidence les dysfonctionnements les plus classiques dans les Entreprises, mettant en scène les Acheteurs et les Approvisionneurs.

Nos commentaires n'auront d'autre prétention que de souligner ces " erreurs ", et de suggérer des remèdes... Que les lecteurs se sentent d'ailleurs libres de nous proposer d'autres commentaires !

Juin 2001

Alain Thierry QUEURNET, le patron des Achats de CHARMAR 17 franchit la porte de son bureau, ce matin là, de fort bonne humeur. Il faut dire que, la veille, il avait bouclé un dossier exemplaire ! Un vrai cas d'école ! Une application parfaite du " processus achats ", comme diraient les consultants.

Pensez donc : il s'agissait d'un marché de 500 k€ de fournitures de l'un des composants des CHARMAREONS. Pour tenir compte de ses expériences passées, Alain Thierry avait :

1. passé plus d'un mois, et sept réunions avec les prescripteurs pour définir le cahier des charges. Il avait " challengé " (ah, ce vocabulaire des consultants.....) leurs exigences, avait obtenu leur accord pour baisser leurs exigences afin de ne pas acheter de la " sur-qualité ". Même les documents ISO avaient été dûment remplis, co-signés. Les audits seraient époustoufflés !
2. pris une stagiaire à l'ISAAP de Rochefort, qui avait à merveille fait une étude du marché des fournisseurs de ce composant, analysé avec pertinence les atouts respectifs de ces fournisseurs, leur position concurrentielle, leur stratégie, leurs forces et faiblesses, et le poids que pourrait représenter ce marché dans leur portefeuille de clients. Quelle superbe préparation de son travail !
3. émis son appel d'offres, détaillé, précis, sans ambiguïté
4. reçu et dépouillé les réponses des soumissionnaires. Il les avait analysées selon une belle grille multicritères. Puis il avait à nouveau réuni tous les prescripteurs, leur avait bien présenté sa démarche, les résultats de son analyse. Il avait obtenu leur adhésion totale sur la stratégie de négociation qu'il se proposait de mettre en œuvre, et sur les parts de marché qu'il envisageait d'attribuer à un leader et à un " challenger "
5. été particulièrement brillant dans ses négociations, qu'il avait réussi à mener dans toutes ses phases en duo avec Rémi PLANCHE, le responsable du Bureau d'Etudes. Il avait même obtenu des prix inférieurs au prix cible que le groupe de travail avait entériné !
6. réussi, pour une fois, à obtenir de Jean TERINE, le juriste de CHARMAR 17, un contrat en bonne et due forme en moins d'un mois (il ne faut tout de même pas exagérer....)
7. signé (enfin....), ce contrat au début de la semaine, réuni une dernière fois les prescripteurs, et, sous leurs applaudissements, présenté le résultat final de son action. Pas de doute, le contrat serait bien appliqué, sans réserve.

Résultat, sur ce marché de 500 k€, il avait réalisé 12 points d'économies ! 60 000 Euros. Ca vaut la peine de bien travailler, n'est ce pas ?

En sifflotant. Alain Thierry alluma son ordinateur, ouvrit sa messagerie. Tiens, un message du big boss ! Ouah, il est super ! déjà au courant, il vient me féliciter ? se dit Alain Thierry. Voyons un peu son mail:

" Alain Thierry,

J'ai été informé de votre action sur le composant du CHARMAREON.

Compte tenu des résultats plus que médiocres de CHARMAR 17 ces deux derniers mois, je veux que vous remettiez en cause ces contrats dans les meilleurs délais. Je vous demande une économie supplémentaire de 5 points. Cet objectif sera intégré dans votre rémunération variable.

Cordialement

Max STRESS - Président "

POUVEZ VOUS FAIRE VOUS MEME VOS COMMENTAIRES ?



Calendrier : les dates à noter dans votre agenda...

Les dates retenues pour les prochaines réunions sont les suivantes :

- **Jeudi 20 Septembre 2001** à 17 h 30 à la SOGERMA à Rochefort
- **Mardi 6 Novembre 2001** à 17 h 30 à la CCI de Rochefort

Assemblée Générale de l'Association HA17 :

- **Mardi 18 Décembre 2001** à 17 h 30 à la CCI de Rochefort (lieu à préciser)



CONTACT : Séverine GRANGEREAU

**“La Corderie Royale”
CCI de Rochefort-Saintonge
BP 129
17306 ROCHEFORT Cedex**

TÉL. : 05 46 84 11 83

FAX : 05 46 84 48 54

E-mail : ⁸³formation@rochefort.cci.fr