

PROFESSION

ACHATS

61
MARS 2016

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE L'ACHAT



Dossier
Les 10 tendances
Achats 2016

ÉVÈNEMENT

Les Universités
des Achats **le 23 mai**



FOCUS ÉCONOMIE

Les conditions d'approvisionnement
à l'international

CARRIÈRE ET EMPLOI

La gestion de carrière orientée résultats



ÉVÈNEMENT

Salon des Achats et de
l'Environnement de Travail
(SAET) les 5, 6 et 7 avril

PORTRAIT

**Dominique
Etourneau**

Directeur
des Achats
d'Aéroports
de Paris



29^e
ÉDITION

RIST

Rencontres Interrégionales
de Sous-traitance

RIST



L'événement annuel des rencontres industrielles de la sous-traitance

22, 23, 24 MARS 2016

À VALENCE (DRÔME)

Rencontres Industrielles des Services
et de la Fourniture

350 exposants
à découvrir sur :

 **www.rist.org**

agence-agatthe.com



CCI ARDÈCHE



CCI DRÔME

**EXCLUSIVEMENT
SUR INVITATION**



Des Achats agiles et innovants

Ce numéro traite plus particulièrement des sujets d'innovation, qui transforment nos entreprises, leurs métiers et qui impactent autant les compétences que les « process » de nos équipes Achats.

Quelques exemples pris au hasard :

Le cloud, le mode SAS... porteurs d'économies mais aussi de nombreux sujets liés à la propriété et à la sécurité des données.

Le digital, porteur d'une nouvelle relation client, qui modifie notre relation au temps, notre relation à la quantité d'informations disponibles et nécessaires. L'objectif n'est plus d'analyser le comportement passé, voire présent de nos clients mais de prévoir leur comportement futur et ses impacts. Le sujet n'est ni commercial, ni marketing ou communication, ni système d'information, il est les 4 à la fois. L'acheteur catégorie n'existe plus, vive l'acheteur projet.

Le cross-canal et la mobilité qui font de nos clients et donc de nos acheteurs des « Shivas », multi-canal, multi-fonctions, multi-tout.

Les nouvelles méthodes projets, Agiles, Scrum, XP... Qui ringardisent nos conduites de projet comme nos référencements et nos critères d'Achats de prestations intellectuelles.

Sans oublier les nouveaux entrants du marché qui désintermédièrent les acteurs en place comme les fournisseurs de longue date.

Bref, le monde, les métiers évoluent, et les Achats se transforment.

Bonne nouvelle, nous ne parlons d'économies ou de réglementation, du moins pas aujourd'hui !

Bonne lecture,

PS : ne pas oublier d'inscrire dans vos agendas les premières universités des Achats qui se tiendront à Issy-les-Moulineaux le 23 mai prochain.



Sylvie Robin Romet
Rédactrice en chef

Revue de la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF)

38 rue de Berri 75008 PARIS

Tél. : 01 30 56 51 46

Email : cdaf@cdaf.fr

Site : www.cdaf.fr

Publication trimestrielle :

Mars-juin-septembre-décembre

Directeur de la publication : Marc SAUVAGE

Rédacteur en chef : Marc SAUVAGE

Comité de rédaction : Jean-Pierre DEL FONDO,

Thierry MILLON, Raphaëlle RAVEAUD,

Frédéric PHILIPPE, Olivier WAJNSZTOK,

Patrick JUILLARD (journaliste), Françoise

ODOLANT, Nicolas KOURIM, François GIRARD,

Jean Claude UZAN

Crédit Photos : François GIRARD - Shutterstock

Régie publicitaire : Odyssee

28 rue Legendre 75017 PARIS

Tél. : 01 55 33 51 50

Email : jcuzan@odyssee.fr

Conception graphique et mise en page :

Chrystel PROUVOST

Email : chrystelprouvost@sfr.fr

Tél. : 06 30 36 80 99

Impression : Grapho12

N° ISSN 1629-3878

Dépôt légal : mars 2016

➤ **ÉVÉNEMENTS**
Achats 2016,
conférences et ateliers,
le 23 mai 2016.



Retrouvez-nous sur ProfessionAchatsRDac



Préventica

CONGRÈS // SALONS

SANTÉ / SÉCURITÉ
AU TRAVAIL

SÉCURITÉ / SÛRETÉ

■ L'événement de référence en France
SANTÉ ET SÉCURITÉ au service de la
PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

LILLE EUROPE | **RENNES GRAND OUEST** | **2016**
7,8,9 JUIN | **4,5,6 OCT**

3 JOURS 400 EXPOSANTS 140 CONFÉRENCES 9 000 VISITEURS



Sous le Haut Patronage du Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social et du Ministère de l'Intérieur



EXPOSER +33 (0)5 57 54 12 65 • DEVENIR PARTENAIRE +33 (0)5 57 54 38 26 • INFORMATION & INSCRIPTION GRATUITE www.preventica.com Code LRM35J



17

05 Événement

Les Universités des Achats

08 Actualités**11** Salons / Agenda

13 Salon des Achats et de l'environnement de Travail

17 PortraitDominique Etourneau
Directeur Achats
Aéroports de Paris**21** Dossier

Les 10 tendances Achats 2016

- 22** La réduction des coûts
Les relations fournisseurs
- 23** Le respect des délais
La gestion des risques fournisseurs
- 24** Achats « Made in France »
L'innovation dans les Achats
- 25** Les objectifs de RSE aux Achats
L'affaire Volkswagen
- 26** La réduction du panel fournisseur
Les outils collaboratifs



05

27 Carrière et emploi
La gestion de carrière orientée résultats**29** Relations Fournisseur Responsables
Normés ISO 20400**30** Billet technico-juridique
Nouveau code douanier**33** Focus économie
Les conditions d'approvisionnement à l'international**34** Test
Testez vos connaissances sur le Label Relations fournisseur responsables

45

36 Achats publics
Construire la nouvelle valeur des Achats hospitaliers**39** Livres
La médiation**41** GEBoscope
La négociation des contrats Télécom**43** Métiers
43 Voyages d'Affaires
45 Flottes automobiles
49 Formation**51** Indices**55** Bulletin d'adhésion**57** Nouveaux adhérents**58** Régions

- 58 Île-de France
- 59 Bretagne
- 60 Pays de Loire
- 61 Centre
- 62 Alsace
- 63 Lorraine
- 64 PACA



Le Label « **Relations fournisseur responsables** » va s'enrichir et garantira la bonne application de la future norme internationale ISO 20400 « **Achats responsables** »

A l'occasion du **Forum des Achats responsables**, qui réunissait hier à Paris plus de 250 décideurs, donneurs d'ordres et fournisseurs sur une journée pour débattre et échanger sur les enjeux et problématiques liés aux Achats et au développement durable, le Médiateur des entreprises, l'ObsAR (Observatoire des Achats responsables), la CDAF (Compagnie des dirigeants et acheteurs de France) et l'AFNOR se sont exprimés sur la prochaine évolution du Label Relations fournisseur responsables (RFR), en prévision de l'arrivée de la norme internationale ISO 20400 « Achats responsables ».

Le projet de norme ISO 20400 et le label Relations fournisseur responsables (RFR)

La future norme ISO 20400 « Achats responsables »

A l'initiative de différents acteurs (dont l'ObsAR et la CDAF), des travaux de normalisation sur les « Achats responsables » ont été engagés en France dans le cadre de l'AFNOR et ont permis la publication d'une norme française, NF X 50-135, en août 2012. Cette norme définit les principes et actions qui permettent à la fonction achat de s'approprier les enjeux de la Responsabilité Sociétale des Organisations selon la norme ISO 26000.

Dans le prolongement de ces travaux de normalisation, la France a pris l'initiative, avec l'appui des pouvoirs publics, de proposer à l'ISO l'élaboration d'une norme internationale sur les « Achats responsables ». Avec 41 pays participants, les travaux ont été engagés fin 2013, la France assurant le pilotage de ces travaux. L'enquête publique sur le projet de texte normatif vient de se clore, et une réunion internationale aura lieu début mai à Sydney, qui pourrait aboutir à une publication de la norme internationale ISO 20400 aux alentours de fin 2016 - début 2017.

Le Label « Relations fournisseur responsables »

Lancé en 2012, et décerné par le Médiateur des entreprises et la CDAF, sous l'égide du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, le Label Relations fournisseurs responsables (RFR) distingue aujourd'hui 34 organisations ayant fait la preuve de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs. L'attribution du Label RFR pour une durée de 3 ans atteste, à l'issue d'une évaluation approfondie de ses pratiques d'Achats conduite par un organisme agréé, qu'une organisation est en conformité avec le référentiel du Label, celui-ci découlant de la Charte Relations fournisseur responsables.

Dans ce contexte, le Médiateur des entreprises, la CDAF, l'ObsAR et l'AFNOR ont décidé de coopérer pour veiller à la cohérence entre l'évolution du label existant et la future norme internationale :

- **Le référentiel du Label RFR évoluera afin d'intégrer l'ensemble des recommandations contenues dans la norme ISO 20400 « Achats responsables ».**

- Les particularités nationales seront traitées de manière à être compatibles avec la future norme internationale.

Cette évolution du dispositif de labellisation permettra aux entreprises de valoriser leur label non seulement en France mais aussi à l'étranger, tout en bénéficiant de la reconnaissance d'une norme internationale ISO. C'est là une opportunité de diffusion de nos démarches et de promotion de nos entreprises et organisations publiques à l'extérieur de nos frontières.

Dans la période intermédiaire, les organisations pourront poursuivre leur engagement dans la démarche de Labellisation basée sur la Charte « Relations Fournisseur Responsables » ; les conditions d'attribution paritaires CDAF - Médiateur des entreprises restent inchangées. Les différents partenaires du dispositif vont continuer à œuvrer pour assurer la meilleure prise en compte possible des pratiques et positions françaises dans la norme internationale.

L'objectif est également d'accompagner les travaux de normalisation internationaux en cours, et de faire bénéficier les organisations déjà labellisées RFR ou en cours de labellisation de la prochaine norme internationale dans le domaine des Achats responsables.

Quatre organismes sont d'ores et déjà agréés (AFNOR Certification, ASEA, RSE France et SGS) pour évaluer la conformité des pratiques d'Achats des candidats au Label au référentiel RFR, et tout organisme de certification qui le souhaite pourra candidater pour obtenir l'agrément du Médiateur des entreprises et de la CDAF.

Pierre PELOUZET, Médiateur des entreprises et Président de l'ObsAR, Marc SAUVAGE, Président de la CDAF et Vincent GILLET, Secrétaire général adjoint de l'AFNOR se félicitent du fait que les organisations labellisées « Relations fournisseur responsables » bénéficieront à l'avenir d'une reconnaissance de leur bonne application de la norme ISO 20400.

La CDAF lance les Universités des Achats : **rendez-vous le 23 mai**

Par **Patrick Juillard**

Avec les Universités des Achats, nous vous offrons quatre temps forts :

1. Une ouverture politique, en présence d'un ministre, qui placera les Achats au cœur de l'économie, de la croissance, de la compétitivité et de l'emploi.

2. Une table ronde «les Achats à 360°», animée par Stéphane Soumier, au cours de laquelle des CEO, des DSI, des CFO, des DRH et des patrons de BU donneront leur vision de la fonction Achats. Ce regard croisé est très attendu par les CPO !

3. Une série d'ateliers thématiques, animés par de grands Directeurs Achats, en partenariats avec experts, notamment sur les sujets suivants :

- L'excellence de la Relation Fournisseurs;
- Les clefs de l'innovation au sein de la fonction Achats;
- Comment impliquer les actionnaires dans les stratégies Achats RSE?;
- Les nouveaux enjeux des SI Achats;
- La performance Achats au travers du Procure to Pay;
- Le marketing de la fonction Achats;
- Achats et RH: carrières, rémunérations et talent management;
- La Mutation des Achats Publics;
- L'efficacité des investissements dans le Marketing et le Digital;
- Transformation digitale des organisations, apport des directions Achats;
- Externalisation de la fonction Achats, est-ce le moment;
- Travel Management, bien plus que des Achats.

LA CDAF ORGANISE LE 23 MAI PROCHAIN AU PALAIS DES CONGRÈS D'ISSY-LES-MOULINEAUX LES UNIVERSITÉS DES ACHATS. CE SERA INCONTESTABLEMENT L'ÉVÉNEMENT DE RÉFÉRENCE DE L'ANNÉE DANS LE MONDE DES ACHATS. LE PRÉSIDENT DE LA CDAF, MARC SAUVAGE, NOUS LE PRÉSENTE.



4. La mise à l'honneur de projets, de talents et de directions Achats, dans les catégories suivantes, à travers la remise des **Cristals** :

- Le Cristal de la Relation Client-Fournisseur
- Le Cristal de la transformation de la fonction Achats
- Le Cristal Business-Partner de l'entreprise
- Le Cristal Excellence HA
- Le Cristal des Régions
- Le Cristal de la Direction Achats de l'année

La CDAF a ainsi voulu réaliser un événement hors normes, riche en contenus et en apports métiers ! Nous avons aussi souhaité nous différencier des Trophées des Achats dont la CDAF ne sera pas partenaire cette année.

Rendez-vous sur le site : www.cdaf.fr/evenements pour en savoir plus et vous inscrire !

Je vous donne donc rendez-vous le 23 mai prochain à 14h00 au Palais des Congrès d'Issy-les-Moulineaux pour cet événement incontournable !

Marc Sauvage, président de la CDAF



Universités des Achats : demandez le programme

OUTRE LA PLÉNIÈRE ET LA TABLE RONDE « LES ACHATS À 360° », AU COURS DE LAQUELLE DES CEO, DES DSI, DES CFO, DES DRH ET DES PATRONS DE BU DONNERONT LEUR VISION DE LA FONCTION ACHATS, LES UNIVERSITÉS DES ACHATS PROPOSERONT DES ATELIERS THÉMATIQUES ET UNE REMISE DE RÉCOMPENSES, LES CRISTALS DES ACHATS, DESTINÉS À RÉCOMPENSER LES MEILLEURES PRATIQUES ACHATS.

Les ateliers

Animés par de grands Directeurs Achats, en partenariats avec experts, ces ateliers, organisés en deux sessions (16h30-17h15, puis 17h30-18h15) permettront d'échanger autour des sujets suivants.

Atelier 1 - L'excellence de la relation fournisseurs

Construire des stratégies de coopération durables, manager les filières au service de la compétitivité et de l'emploi : quelle est cette relation fournisseurs 4.0 ? Et aussi, comment elle rapproche DG et Directeurs Achats !

Atelier 2 - Les clés de l'innovation au sein de la fonction Achats

Comment les acheteurs sont-ils des capteurs de l'innovation ? Comment mettre celle-ci au service du Client final ? Comment en faire un facteur de différenciation commerciale ?

Atelier 3 - Comment impliquer les actionnaires dans la Stratégie RSE ?

Quel nouvel essor pour les Achats Responsables ? Comment engager définitivement toute l'organisation ? Quel pilotage avec quels indicateurs extra-financier ? Quelle implication pour les DG et les actionnaires ?

Atelier 4 - Les nouveaux enjeux des SI Achats

Conduite du changement, pilotage, management, les SI Achats suivent la loi de Moore et apportent toujours plus. Quelques success-stories pour illustrer ces développements !

Atelier 5 - La performance Achats au travers du Procure to Pay

Le P2P est un facteur d'efficacité interne et externe. Il permet aussi la compliance avec les conditions négociées et le suivi précis des dépenses. Toute l'actualité sur cet outil stratégique de la fonction Achats !

Atelier 6 - Le marketing de la fonction Achats

La fonction Achats est parfois insuffisamment visible, mais que faisons-nous réellement pour la vendre ? Quels indicateurs mettre en place ? Quelles stratégies de communications utiliser ?

Atelier 7 - Achats et RH: carrières, rémunérations et talent management

Comment DRH et DHA coopèrent dans la gestion des talents Achats ? Comment les détecter et les fidéliser ? Quelles carrières et quelles rémunérations ? Sujets passionnants et rarement abordés...

Atelier 8 - La Mutation des Achats publics

Longtemps juridique, l'Achat Public est en pleine mutation : il devient un outil de pilotage, de conduite du changement et d'équilibre des Finances Publiques. Des Directeurs Achats viennent raconter cette mutation !

Atelier 9 - L'efficacité des investissements dans le marketing et le digital

Un temps inaccessible à la fonction Achats, voici un secteur qui s'ouvre aux acheteurs ! CMO et DHA coopèrent désormais et démontrent que la performance Achats est mesurable, même dans l'immatériel...

Atelier 10 - Transformation digitale des organisations, apport des directions Achats

Le Digital est partout dans l'entreprise, dans toutes les Business Units. Il permet également d'acheter autrement ! Comment les Achats se retrouvent au cœur de ces transformations qui dessinent les organisations de demain ?

Atelier 11 - Externalisation de la fonction Achats, est-ce le moment ?

Véritable serpent de mer, l'externalisation des Achats est complexe. Elle implique des enjeux humains, économiques et techniques. Portée aux nues, puis décriée : d'où est-on réellement ? Quels facteurs clefs de succès ?

Atelier 12 - Travel Management, bien plus que des Achats

Le Travel Management est en pleine mutation : nouveaux acteurs, nouveaux modèles économiques, maîtrise de l'impact environnemental des déplacements, etc. Comment s'y retrouver ? Des experts viennent répondre à nos questions.



Les Cristals

Ce concours récompense les meilleures pratiques Achats, dans un esprit

d'excellence. Les dossiers seront portés par des organismes (entreprises privées ou publiques, administrations, collectivités locales...), dans les catégories suivantes :

Le Cristal des Achats de la Relation Client-Fournisseur

Ce prix vise à récompenser une démarche exemplaire dans le domaine couvert par la charte et le label « Relations fournisseur responsables ». Les candidats seront évalués sur l'innovation apportée par la démarche, la facilité de mise en œuvre de la démarche dans une organisation et l'impact qu'elle peut avoir dans une filière industrielle ou de service.

Le Cristal des Achats de la transformation de la fonction

Ce prix récompense la performance et l'efficacité de la mise en place d'une méthodologie ou d'un processus. Ce prix a particulièrement vocation à mettre en œuvre des projets développés

par des cabinets conseil avec leur client. Les candidats pourront être un couple cabinet conseil – organisation cliente.

Le Cristal des Achats Fonction Achats/Business-Partner de l'entreprise

Ce prix récompense une fonction Achats qui a réussi à se positionner comme « business-Partner » de l'organisation. Ce prix récompense ainsi nécessairement la qualité de la relation, le niveau confiance et de proximité entre la Direction Générale et la Direction des Achats.

Le Cristal des Achats Excellence HA

Le prix excellence HA est le prix qui récompense la recherche dans le domaine des Achats et les travaux universitaires. Ce prix vise à encourager les travaux de recherche en France. Le fait que cette recherche ait pu avoir une application concrète sera un élément déterminant de sélection.

Le Cristal des Achats de la Direction Achats de l'année

Ce prix est libre quant au domaine retenu pour être candidat. Un point majeur d'appréciation du jury sera le management de l'équipe qui a conduit à la performance de la direction Achats.

Les Cristals en région

Les Cristals ont pensé aux initiatives locales. Avec Les Cristals en région, la CDAF récompense le finaliste des gagnants des prix régionaux. Pour y participer, l'organisme doit auparavant être candidat dans une des régions organisatrices (Rhône-Alpes Auvergne, Alsace ou Midi-Pyrénées).

Pour y participer, le candidat doit demander l'acte de candidature au Cristal des Achats régional auprès de : raphaelle.raveaud@cdafr.fr. La salle sera invitée à participer au vote.

S'inscrire ou candidater ?

Rendez-vous sur cdafr.fr !

« La raison d'être de la CDAF est de promouvoir l'excellence du métier des Achats, son positionnement comme fonction clé de l'entreprise et sa dimension d'acteur majeur des démarches de RSE. L'ambition des « Cristals des Achats » s'inscrit dans cette mission au service de notre profession. Être membre du jury des « Cristals des Achats » est un honneur et une grande responsabilité, puisqu'il s'agit d'examiner des dossiers de grande qualité émanant de pairs, dans le souci de mettre en lumière les initiatives les plus exemplaires de la Profession Achats, portant le témoignage de son dynamisme et de son agilité à se réinventer. »

André Sepaniak, DA de la Société Générale, membre du jury



les partenaires

ARGON
CONSULTING

Qualiac
Engagement pris, promesse tenue

amadeus
BUY.O GROUP

Excellence HA
THE BRIDGE BETWEEN RESEARCH AND FIELD APPLICATION IN PURCHASING

CITY • ONE

ATALIAN
GLOBAL SERVICES

Deloitte

ivalua

Les dirigeants leaders
Grands Comptes

KLB
GROUP

Implement
smartly

G

GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT
TECHNOLOGY & INNOVATION

ACHATS RESPONSABLES**Enquête Ivalua : La COP 21 impactera les stratégies Achats**

Ivalua a annoncé les résultats de son enquête Tendances Achats, réalisée auprès des professionnels des Achats à l'occasion de la COP21, qui s'est tenu à Paris du 30 novembre au 11 décembre 2015. Alors que l'Accord de Paris, adopté après un marathon de négociations de plus de 300 heures, est présenté comme un texte «historique», censé encourager le développement d'une nouvelle économie à faibles émissions et limiter le réchauffement climatique global et ses conséquences, l'éditeur de solutions e-achats et de gestion des dépenses a souhaité évaluer la perception de cet événement et de ses conséquences par les Directions Achats. Plus de 120 professionnels Européens ont participé à l'enquête Ivalua Tendances Achats «Directions Achats & COP 21» diffusée via les réseaux sociaux.

Dans leur nette majorité, les répondants estiment que oui, la COP 21 aura un impact sur leur stratégie Achats (73%) et que cet événement aura donc pour conséquence une revue de leur stratégie et des programmes mis en place par leur Directions Achats. C'est avant tout la menace d'une réglementation plus rigoureuse en matière de changements climatiques qui fait évoluer les stratégies des entreprises. Interrogés sur les conséquences précises de la COP 21 sur leur stratégie Achats, les participants citent en majorité l'anticipation et l'adaptation à de nouvelles contraintes réglementaires (75%) suivi par la mise en place d'une évaluation plus rigoureuse de leurs fournisseurs sur des critères de lutte contre le changement climatique (62%) et la réévaluation des risques climatiques pesant sur leur supply-chain (58%). La mise en place en interne de démarche d'écoresponsabilité en sensibilisant les équipes Achats sur la réduction des consommations d'énergies et les actions en faveur du développement de produits & services à faible émission de gaz à effet de serre ne sont citées que marginalement par les participants (moins de 15%).

DÉBATS**Quelles opportunités Achats en 2016? Une soirée pour savoir**

Deloitte a organisé, en mars dernier, en présence de 150 directeurs Achats de grands groupes Français et internationaux, une soirée dédiée aux «Opportunités Achats en 2016» pour répondre aux questions suivantes :

- Comment réussir dans un monde aussi chahuté? Présentation du contexte macroéconomique.

- Quel impact de l'évolution des prix des matières premières en 2016?

Plus que la volatilité des matières premières, les fluctuations du prix constituent un risque majeur. Quelles pratiques de couvertures, quels instruments choisir? Quels indicateurs clés pour évaluer les risques de demain? Quels sont les principaux risques à mettre sous surveillance?

- Quelles sont les innovations et les grandes tendances 2016 pour les directeurs Achats? présentation de la CPO Survey et principaux enseignements.

Réactions et retour d'expérience des directeurs Achats avec:

- CDAF – Marc Sauvage, Président.
- Air France KLM – Thierry Bellon, Délégué Général aux Achats.
- Auchan – Pascal Delval, Directeur des Achats indirects.
- Engie – Claire Brabec-Lagrange, Directeur Achats groupe.



Deloitte

Plus que la volatilité des matières

premières, les fluctuations du prix constituent un risque majeur. Quelles pratiques de couvertures, quels instruments choisir? Quels indicateurs clés pour évaluer les risques de demain? Quels sont les principaux risques à mettre sous surveillance?

- Quelles sont les innovations et les grandes tendances 2016 pour les directeurs Achats? présentation de la CPO Survey et principaux enseignements.

Réactions et retour d'expérience des directeurs Achats avec:

- CDAF – Marc Sauvage, Président.
- Air France KLM – Thierry Bellon, Délégué Général aux Achats.
- Auchan – Pascal Delval, Directeur des Achats indirects.
- Engie – Claire Brabec-Lagrange, Directeur Achats groupe.

EXTERNALISATION**ExperBuy lance BuyzeWay**

Le groupe ExperBuy, spécialiste de l'accompagnement des entreprises dans l'optimisation opérationnelle de leurs Achats lance une nouvelle filiale à Lyon, BuyzeWay. Comme ExperBuy, BuyzeWay est une société de service aux entreprises, qui propose du conseil et de l'externalisation en Achats. Sa particularité est d'être la première entreprise adaptée – entreprise qui emploie en majorité des personnes en situation de handicap – dans ce secteur d'activité.

La filiale BuyzeWay a été créée en mars 2015 et a reçu, en novembre 2015, son agrément officiel. Puisque l'ensemble des métiers d'ExperBuy peuvent être traités par des personnes handicapées, l'offre de service de BuyzeWay sera la même que celle d'ExperBuy. BuyzeWay s'appuiera sur les modes de management, les processus et l'expertise confirmée d'ExperBuy. Elle permettra ainsi aux personnes en situation de handicap de progresser dans un univers adapté et porteur.

La création de BuyzeWay s'inscrit dans une démarche active qui affirme des valeurs humainement responsables. Après avoir obtenu, en 2013 le Label Diversité, ExperBuy s'engage pour le développement de carrière auprès des personnes handicapées. Travailler avec BuyzeWay représente, avant tout, une occasion unique pour les entreprises de participer activement à un engagement solidaire et de renforcer leurs actions pour la lutte contre toutes formes de discrimination dans le monde du travail. Mais c'est aussi une opportunité économique réelle. En renforçant leurs Achats auprès du secteur adapté et en profitant de l'expertise d'ExperBuy, les entreprises bénéficieront d'une plus value notable tant sur le plan financier que sur le plan humain.

contact@buyzeway.fr

www.buyzeway.fr

CONSULTING

Ayming, le nouveau nom de Cristal Décisions, Alma Consulting Group et Lowendalmasai.

Ayming est un groupe international leader du conseil en Business Performance implanté dans 14 pays. La business-line Operations performance apporte un accompagnement stratégique et opérationnel à ses clients dans le développement de leur performance, l'atteinte de leurs objectifs et la transformation de leurs opérations. Ses missions s'articulent autour des thématiques suivantes: Achats Stratégiques, Achats Indirects, Investissements, Supply Chain, Efficacité opérationnelle et Amélioration du BFR.



BONNES PRATIQUES

L'Afep et le Medef présentent des moyens pour améliorer les relations entre les entreprises

A l'occasion d'un événement organisé aujourd'hui à Paris en présence du ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, l'Afep et le Medef ont présenté une démarche commune pour améliorer les relations entre les entreprises. Un changement dans les mentalités et dans les pratiques est en cours entre les grandes entreprises et les PME, entre les donneurs d'ordre et les fournisseurs. L'Afep et le Medef agissent pour l'accompagner et l'amplifier.

Avec la contribution de Pacte PME, ils mettent aujourd'hui à la disposition de l'ensemble des entreprises un document («Etre plus forts ensemble») mettant en avant les bonnes pratiques existantes ou en cours de réflexion pour contribuer à leur diffusion. Chaque entreprise pourra y trouver des exemples susceptibles de convenir à sa stratégie ou à ses priorités et s'inspirer des engagements pris par certaines d'entre elles dans différents domaines:

- Valoriser des bonnes pratiques communes: par exemple, responsabiliser les directions concernées par une relation contractuelle; promouvoir la transparence et la loyauté dans la sélection du fournisseur;
- Mieux travailler ensemble: par exemple, formation des acheteurs, financement, moyens de paiement, facturation;
- Innover ensemble: par exemple, formation à l'innovation ouverte, meilleure gestion de la propriété intellectuelle;
- Exporter ensemble: par exemple, structurer les écosystèmes à l'export, mutualiser les actions et outils collaboratifs à l'exportation, stratégies d'accompagnement des PME à l'export.

L'Afep et le Medef diffusent aujourd'hui ce recueil pragmatique auprès de leurs membres et le mettent à disposition de tous sur leurs sites afin de répandre aussi largement que possible cette dynamique vertueuse.

PORTAL

www.resenter.net : pour simplifier les relations interentreprises

Les Achats au cœur des relations clients/fournisseurs pourront mesurer la maturité RSE des parties prenantes (internes/externes) et améliorer l'image. Le portail permet de sourcer, identifier les initiatives, évaluer sa RSE et donner des avis sur les relations (Responsables-Ethiques-Transparentes).

Contact : a.chatenet@resenter.org

MERCATEO DISTINGUÉ

Ces dernières années, des initiatives Membre de l'ARSEG depuis 2015, Mercateo a été cité comme spécialiste de la place de marché dans l'étude de la FEVAD d'octobre 2015 «Transition numérique et commerce B2B». Dans cette même étude, Frost & Sullivan constate une évolution des solutions e-achats vers le modèle de la place de marché. Avec 40 millions de produits proposés à travers 13 pays, le leader européen Mercateo accompagne ses clients dans leur stratégie globale d'optimisation des Achats indirects.



ACHATS PUBLICS

Le Loiret lance un «Fonds d'Arbitrage Carbone»

Le département du Loiret a créé un «Fonds d'Arbitrage Carbone» (FAC) pour réduire ses émissions de gaz à effet de serre et optimiser sa politique d'Achats publics éco-responsable. Initiée dès 2013,

dans le cadre de l'Agenda 21 et du Plan Climat Energie Territorial, cette



initiative éco-citoyenne permet d'associer les compétences, les méthodes et les procédures de commande publique, pour acheter des biens et des prestations plus vertueux et plus performants, au regard de leurs impacts environnementaux. Le «Fonds d'Arbitrage Carbone» représente 0.8% du budget départemental 2015 et n'engendre de ce fait aucun coût supplémentaire pour la collectivité. Doté d'un budget de 500000€, le dispositif a aujourd'hui permis de financer 8 opérations d'Achats prioritaires, dont 367810,80€ dédiés à l'investissement (ex: acquisition de véhicules et de bornes électriques) et 117500 € au fonctionnement (ex: éclairage public, le chauffage des bâtiments). Sur l'année 2015, le FAC a ainsi permis de réaliser 21620€ d'économies et d'éviter l'émission de 424 tonnes équivalent CO2. Grâce aux 500000€ de budget alloué, le département du Loiret entend réaliser 224000€ d'économies et réduire son empreinte carbone de 2383 Tonnes équivalent CO2 à l'horizon 2020.



achats indirects

e-procurement

procure to pay

des millions d'articles

digitalisation


hébergement de catalogues

Choisissez l'excellence avec **Mercateo**

- ✔ Pour digitaliser vos achats indirects, faites confiance à la plate-forme d'approvisionnement B2B leader en Europe
- ✔ Réduisez le maverick buying en ayant accès à plus de 3,5 millions de produits ... et un seul créditeur
- ✔ Emportez l'adhésion de vos clients internes grâce à une interface intuitive et une recherche performante
- ✔ Hébergez vos catalogues et comparez chaque produit en un clic avec les prix du marché

Pour plus d'informations : info@mercateo.fr

 twitter.com/MercateoFR

 linkedin.com/company/mercateo-france-sas

 www.mercateo.fr/corporate

22-23 MARS

Réunir International

Organisé au Carrousel du Louvre, le Salon Réunir International (ex Meedex International) propose cette année encore aux visiteurs un programme de deux journées dédiées aux organisateurs de séminaires et d'événements professionnels, avec une centaine d'exposants de 60 pays et plus de 1200 visiteurs attendus. Fusionné avec le Salon Réunir Déplacements Professionnels (ex Market Place) une offre unique et globale sera présentée aux visiteurs qui pourront, avec un seul et même badge d'accès, passer d'un salon à l'autre.

➤ **RENSEIGNEMENTS :**

www.international.reunir.com



5 AVRIL

Forum DIMO

Premier événement BtoB en Rhône-Alpes, le Forum DIMO est dédié aux professionnels, managers et dirigeants d'entreprises. Il dresse un état de l'art des solutions de gestion et analyse les bonnes pratiques en matière d'organisation d'entreprises, au travers d'ateliers et de témoignages clients. Co-organisée par DIMO Software et une soixantaine de partenaires, cette journée unique conjugue échanges, convivialité et professionnalisme.

➤ **RENSEIGNEMENTS :**

www.forumdimo2016.com



6-7 AVRIL

Sido

Showroom professionnel dédié à l'Internet des Objets, SIdO se tiendra les mercredi 6 et jeudi 7 avril 2016 à la Cité

Internationale de Lyon. Son objectif: fédérer TOUT l'éco-système de l'IdO en France et en Europe, pour accompagner les entreprises à penser les usages de demain et à faire de l'Internet des Objets, une réalité économique.

Avec plus de 5000 professionnels, SIdO s'inscrit déjà dans l'agenda européen des événements phares de l'IoT où, industriels, offreurs de technologies, acteurs du numérique, laboratoires de recherche, startups, investisseurs, designers, entrepreneurs, collectivités et médias se retrouvent pendant 2 jours.

Conférences, workshops, networking et un showroom «techno & usages» rythmeront ces rencontres professionnelles, pour faire le point sur les applications innovantes de l'IoT, passer de l'idée au prototype et du produit au service.

➤ **RENSEIGNEMENTS :**

www.sido-event.com



14-15 AVRIL

Printemps des Etudes

Le Printemps des Etudes, Rencontres Professionnelles Communication, Marketing, Opinion, se tiendra les 14 et 15 avril au Palais Brongniart, à Paris. Centré sur les contacts d'affaires, l'événement offrira aux exposants deux jours durant les outils nécessaires pour tout à la fois présenter leur offre et leurs nouveautés, fidéliser et élargir leur réseau de clients et prospects et établir des contacts personnels dans une ambiance feutrée, dédiée à leur métier. L'exposition accueille 70 stands pour faire la part belle aux Rencontres, prétextes à dialogue. Une large palette de conférences et d'événements ponctue le Printemps des études: 71 conférences, rendez-vous et prises de parole, 16 visites guidées, et de multiples points de rencontre et d'échanges...

➤ **RENSEIGNEMENTS :**

www.printemps-etudes.com

▲ Le colloque des Achats indirects **Procurecon Indirect 2016** se déroulera à Amsterdam (Mövenpick Hotel City Centre) du 10 au 12 mai 2016.

▲ La huitième édition de la convention **International Business Days** se déroulera les 15 et 16 juin 2015 sur le circuit des 24h du Mans. Des rendez-vous d'affaires destinés aux industriels de l'automobile, mais aussi d'autres secteurs (aéronautique, ferroviaire, médical).

5 AU 7 AVRIL

Salon des Achats et de l'Environnement de Travail 2016

Encore plus de contenus et d'innovations!

L'unique RDV fédérateur proposera les 5, 6 et 7 avril 2016, au Pavillon 1 de la Porte de Versailles à Paris, une large offre de services, de multiservices et de multitechniques aux Directions Achats hors production et Directions Environnement de Travail des entreprises. Trois grandes thématiques seront abordées:

- Transition énergétique
- Développement durable, RSE, Achats responsables, économie circulaire...
- Professionnalisation et externalisation.

➤ **RENSEIGNEMENTS :**

www.salon-achats-environnement-de-travail.fr

ET AUSSI...

➤ Préventica, le Congrès / Salon de la maîtrise globale des risques professionnels se tiendra en 2015 à Casablanca (29 au 31 mars), à Lille (7 au 9 juin) et à Rennes (4 au 6 octobre).

Depuis plus de 15 ans, les Congrès / Salons Préventica sont organisés dans les régions de France, à raison de deux rendez-vous par an. L'événement, qui se délocalise désormais en parallèle à Casablanca, au Maroc, est aujourd'hui la référence nationale pour tous les acteurs de la maîtrise des risques, tant dans l'entreprise que pour les services publics.

➤ **RENSEIGNEMENTS :** www.preventica.com



➤ Les Popai Awards, concours des professionnels du marketing point de vente, vous donnent rendez-vous les 5, 6 et 7 avril 2016, à Paris expo Porte de Versailles (pavillon 4). Répartis sur tous les secteurs, de l'automobile à l'alimentation en passant par les parfums, la beauté, la culture ou encore le textile, les participants concourent également pour le « Grand Prix de la Création ».

➤ **RENSEIGNEMENTS :** www.popaiawards.com

Des contenus étoffés, riches de **sujets transverses**

LE SALON DES ACHATS ET DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL PROPOSERA LES 5, 6 ET 7 AVRIL 2016, AU PAVILLON 1 DE LA PORTE DE VERSAILLES À PARIS, UNE LARGE OFFRE DE SERVICES, DE MULTISERVICES ET DE MULTITECHNIQUES AUX DIRECTIONS ACHATS HORS PRODUCTION ET DIRECTIONS ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL DES ENTREPRISES. SA DIRECTRICE, ANNELIES HELMER, NOUS PRÉSENTE L'ÉVÉNEMENT.

L'univers des Achats et celui de l'environnement de travail, de plus en plus complémentaires, sont depuis l'an passé rassemblés dans un seul événement, le salon des Achats et de l'environnement de travail. Quel bilan pouvez-vous aujourd'hui en tirer ?

Le salon a accueilli en 2015 8 104 visiteurs au Pavillon 1 de la Porte de Versailles, soit une fréquentation en hausse de 6%. La redéfinition de l'événement, avec une offre beaucoup plus large et renouvelée, a porté ses premiers fruits. Grâce à ce positionnement clair, aux contenus et aux différentes innovations, les Directions Achats, Directions des Services Généraux et Direction Environnement de Travail sont venues en plus grand nombre (deux fois plus de Directions Achats et + 13% de Directions des Services Généraux et Direction Environnement de Travail) avec une durée de visite plus longue et des visiteurs qui viennent et reviennent. Nous insistons tout particulièrement sur le suivi des visites : un bilan est envoyé à tous les visiteurs, assorti de mini-enquêtes sur place et d'enquêtes de satisfaction sur les visiteurs comme sur les exposants.

Ces derniers sont-ils fidèles au salon ?

Oui. Le taux de «rebooking» est fort, avec des exposants qui ont globalement augmenté leur surface, de 25 à 30% en moyenne.

Vous collez cette année encore à la convergence croissante au sein des organisations entre les Achats et les problématiques liées à l'environnement de travail. Comment ?

Pas mal de choses avaient déjà été initiées, avec le découpage du salon en trois zones

(multi-services, multitechnique et Achats services). Nous allons approfondir dans cette voie cette année, avec des contenus encore étoffés, riches de sujets transverses. Nous présenterons également de jeunes start-ups innovantes, regroupées dans un «Village» dédié.

Quid du sujet de la transition numérique ?

Au-delà des entreprises présentes telles que Docapost ou des grandes sociétés de Services informatiques, l'idée du salon est d'apporter aux visiteurs des solutions concrètes pour les aider dans leur transition numérique. Ce sera l'un des sujets phares de notre Agora, avec des prises de parole des représentants des entreprises exposantes et une table-ronde sur l'Agora avec la participation d'Infos Bureaux Mag.

Le salon voit cette année la création de trois nouveaux espaces. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Le premier est un «Village sur l'externalisation et le e-Achat». Des acteurs du secteur, comme l'Alua et Synertrade, y seront présents, parmi d'autres exposants jamais venus jusqu'alors.

Le deuxième est un Espace consacré au bien-être au travail : du fitness aux massages en passant par les conciergeries. Enfin, le troisième est un Village énergétique, traitant des problématiques liées à la performance énergétique. Comment être plus performant sur ce sujet de la transition énergétique, en ligne avec les objectifs de la COP 21 ? C'est l'affaire de tous sur le salon. Ce Village comportera une Agora comparable à celle de l'Espace Transition Numérique.



Les nouveautés de 2016 : un contenu plus dense, des innovations

Trois thématiques au cœur des échanges

S'interroger, échanger, comprendre... Sur l'AGORA, lieu spécifique ouvert à tous au cœur du salon, des intervenants reconnus, des formats courts (45 minutes) ou longs (1h30) pour mieux appréhender les enjeux et assimiler les conséquences des évolutions des Achats et de l'environnement de travail, trois grandes thématiques seront abordées:

- Transition énergétique;
- Développement durable, RSE, Achats responsables, économie circulaire...;
- Professionnalisation et externalisation.



Le Village Innovations

Le salon, en partenariat avec WORKPLACE Magazine, fait place à la créativité et à la prospective en offrant aux jeunes entreprises françaises la possibilité de partager leur vision et savoir-faire sur ce village. Une opportunité stratégique pour ces entreprises et pour les visiteurs à la recherche de nouveautés. Découvrez les start-ups choisies sur dossier par un jury :

- **Quatre Epingles** est le Uber de la conciergerie d'entreprise.
- **ACQUITY software** est un éditeur de solution de gestion français.
- **ARCEOS** est une agence spécialisée dans les métiers de l'Accueil, de l'Art et de la Culture en entreprise.
- **Cleanitud'** : Le reflex' bain de bouche.
- **Le Feelinglab by Eneixia** : un seul espace pour partager, se ressourcer et collaborer.
- **HIVY** : une solution innovante pour la

gestion des demandes des employés via une interface iPhone iPad et desktop

- **Wayz-Up** : la seule application de covoiturage domicile-travail ayant fait ses preuves en entreprise.

L'espace Transition Numérique

Cet espace au sein de la zone Services a été créé en partenariat avec Info Buro Mag. Il réunira les experts qui accompagnent les entreprises dans la transition numérique. Les acteurs de la dématérialisation, de la bureautique et du courrier



pourront donc répondre aux questions et besoins des entreprises sur ce sujet grâce à des interventions qu'ils animeront sur la mini agora de l'espace plusieurs fois pendant les 3 jours.

Une table ronde aura lieu également sur l'Agora le mercredi 6 avril de 9h30 à 11h afin de faire le point sur les évolutions des usages numériques en 2016.

Les nouveautés 2016

1. Le Village Energetik (NOUVEAUTE 2016)

Dans la Zone Multitechnique, le Village Energetik regroupe les différents acteurs de l'énergie (Producteurs / Fournisseurs / Gestionnaires de réseaux / Sociétés de conseils en efficacité énergétique) autour d'une mini agora dans laquelle ils s'exprimeront à tour de rôle.

Ces interventions seront relayées dans le programme de conférences du salon et permettront aux visiteurs de s'informer pour mieux décider sur les enjeux énergétiques de leurs entreprises et collectivités.

2. L'espace bien-être au travail

Dans ce nouvel espace, des entreprises de conciergerie, des crèches, des salles de sport, salles de sieste, des entreprises de massage et de relaxation présenteront leurs innovations afin de contribuer au bien-être des salariés des entreprises et des collectivités.



3. Le Village Externalisation et e-Achats

Créé en partenariat avec La Lettre des Achats, ce village accueillera les différents acteurs de solutions e-achats et de l'externalisation pour répondre aux préoccupations des Directeurs Achats.

Les différents intervenants seront présents à une table ronde sur l'Agora le jeudi 7 avril de 14h à 15h30 qui sera animée par François-Charles Rebeix, Directeur de la publication La Lettre des Achats.



INFORMATIONS PRATIQUES

↘ Le SAET est une manifestation réservée uniquement aux professionnels et non autorisée aux étudiants et demandeurs d'emplois. L'accès est autorisé sur présentation du badge nominatif ou d'une invitation accompagnée d'un justificatif (carte professionnelle...).

↘ LIEU

Paris, Porte de Versailles (Pavillon 1).

↘ DATES ET HEURES D'OUVERTURE

Mardi 5 Avril : 9h00 - 18h00

Mercredi 6 Avril : 9h00

Nocturne jusqu'à 21h

Jeudi 7 Avril : 9h00 - 18h00

↘ TRANSPORTS

Métro : Ligne 12, station Porte de Versailles.

Autobus : Lignes 39, 80 ou T3 arrêt Porte de Versailles Palais des Expositions.

Tramway : T2 / T3, arrêt Porte de Versailles Palais des expositions

" Le gain de temps au niveau de la gestion des briefs est considérable et la mise en place de notre e-boutique simplifie le travail de plus de 50 personnes. "

Témoignage acheteur – Secteur boissons

E-sourcing

fournisseurs qualifiés, produits, services

La seule plateforme web avec des moteurs de recherche spécifiques : + de 50 familles d'achats indirects.



Gagnez 80% de temps !



Moteurs de recherche
Votre recherche en 1 min. chrono !

Lieux de séminaire et de réunion
Packaging



E-catalogues (centrale d'achats)
Commandez directement !
Achetez moins cher !

Informatique
Fournitures de bureau

E-mutualisation

des achats et des besoins

Nous pilotons et organisons très simplement la mutualisation et l'optimisation des achats entre les entreprises.

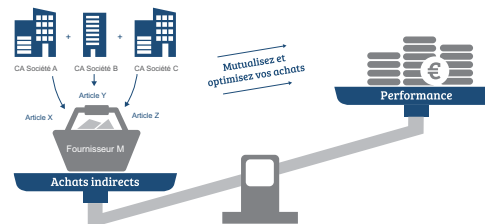


Gagnez de 10% à 30% sur vos prix !

Ensemble, ayons du poids !

2 possibilités :

- 👉 PA vous propose des mutualisations.
- 👉 C'est vous qui proposez des mutualisations aux autres acheteurs du réseau.



Solutions logicielles gratuites

99% des acheteurs sont surbookés !



Gagnez 80% de temps !

📁 **Menu My Performance Achats : sauvegarder / organiser / échanger**

Logos | Chartes graphiques | Procédures | Contrats | Normes | Boutiques | BDD produits | Fournisseurs | Clients internes | Gestion de projets

📁 **Progiciel de gestion des briefs, AO et suivi de commandes :**



Externalisation

des achats

Externalisez auprès d'un prestataire unique certaines tâches récurrentes, chronophages et à faible valeur ajoutée.



Gagnez 80% de temps !



1 Réduire le panel fournisseurs (1 fournisseur unique).

" 80% des fournisseurs ne représentent que 20% des achats mais 80% du coût de traitement des factures. "

Dominique Etourneau, l'aiguilleur des Achats d'ADP

APRÈS UN RICHE PARCOURS DANS L'INDUSTRIE, DOMINIQUE ETOURNEAU DIRIGE DEPUIS 2009 LES ACHATS D'AÉROPORTS DE PARIS (ADP). UN POSTE EXPOSÉ S'IL EN EST. NOUS L'AVONS RENCONTRÉ.

Propos recueillis
par Patrick Juillard
Photos François Girard

Quelle a été votre formation, et comment êtes-vous arrivé aux Achats ?

Je suis diplômé de l'École Nationale d'Ingénieurs de Tarbes et du M.A.I de Bordeaux (Kedge). C'est au cours d'un stage de ma formation d'ingénieur, que j'ai pris la décision de compléter mon parcours technique par une formation commerciale, plus variée et ouverte sur l'extérieure. L'offre en 3^{ème} cycles commerciaux était déjà très variée. J'ai choisi l'Achat sur la base d'un calcul simple : beaucoup d'étudiants voulaient faire de la vente, peu se dirigeaient vers les Achats.

Le déséquilibre était assez marqué. C'était déjà la crise, et les entreprises avaient besoin d'optimiser leurs coûts. Le MAI (Kedge) s'est avéré un choix tout à fait payant !

Aéroports de Paris, où vous travaillez depuis 2009, est votre sixième société. Quel a été votre parcours ?

J'ai finalement un parcours assez marqué Achats. Je m'en suis écarté à deux reprises pour finalement y revenir assez vite ! Je travaille aux Achats depuis maintenant plus de 25 ans, sans m'y jamais être ennuyé ! J'ai eu la chance d'occuper à peu près tous les postes d'une Direction Achats (Acheteur-approvisionneur, Acheteur, chef de groupe Achats, chef de projet, Chef de service Achats, Directeur) et

Dominique Etourneau en cinq dates

- 1991** Responsable Achats matières premières et sous-traitance mécanique de Giat Industries.
- 1995** Directeur Achats de Cofratel (filiale de France Télécom devenue Orange).
- 1997** Responsable des Achats de production pour une division d'Alcatel
- 2002** Directeur des Achats projets du groupe Alcatel-Lucent.
- 2009** Directeur des Achats d'ADP.

dans 6 entreprises, Pomalgalski (remontées mécaniques), Goupil (informatique), Giat (Armement terrestre) puis France Télécom, dans sa filiale Cofratel, Alcatel, et enfin Aéroports de Paris. Je retiens qu'une carrière repose sur des rencontres, sur quelques yeux bienveillants et que le monde des Achats est finalement un petit monde ou finalement les parcours de chacun se croisent et se recroisent.

Vous arrivez chez Aéroports de Paris en 2009. Comment s'est fait ce choix ?

Après 7 ans dans le même poste chez Alcatel Lucent, j'étais alors à la fin d'un cycle. Aéroports de Paris cherchait un Directeur des Achats pour structurer cette fonction et l'adapter aux nouveaux enjeux de la société liés à son introduction récente en bourse. Il fallait donc gommer les scories des marchés publics et dynamiser la fonction. J'ai eu la chance d'être retenu par le Groupe Aéroports de Paris pour mener à bien cette mission.

Vous avez donc conduit ce changement. Selon quelles modalités ? Et de quelle réalisation êtes-vous le plus fier ?

La feuille de route proposée par le Président-Directeur général du Groupe était simple : « doter Aéroports de Paris d'une fonction Achats à la hauteur de son rang de deuxième société européenne en services aéroportuaires ». Ma première priorité a été d'adapter la distribution des effectifs entre les fonctions Acheteurs et les fonctions support. 60 % d'un effectif de 70 personnes assuraient des fonctions administratives. Le nombre d'acheteurs était donc largement insuffisant pour assurer correctement les missions d'une Direction Achats. Nous nous sommes lancés dans un programme de transformation impliquant un recentrage des signatures des contrats sur les Achats pour une meilleure sécurisation de nos processus, le passage d'une organisation râteau à une organisation matricielle pour mieux interfacer les prescripteurs, la reconversion des effectifs administratifs en acheteurs pour atteindre un ratio de 80 % d'acheteurs et 20 % d'administratifs et la dématérialisation totale du processus Achats. Nous nous y sommes tous mis (acheteurs et prescripteurs et Ressources Humaines). Le taux de couverture Achats est passé de 40 % à 97 % et le taux de satisfaction des clients internes de 33 % à 90 %. La performance économique a été significativement améliorée.

C'est une belle réussite collective qui nous a permis de gagner la confiance de nos collègues, et donc de déployer d'autres projets de transformation. Nous avons refondu le processus d'approvisionnement. Nous avons mis en ligne un catalogue des produits et services Aéroports de Paris, miroirs de nos contrats, et ainsi les 1400 prescripteurs de notre Groupe peuvent désormais passer

« Les Achats d'Aéroports de Paris sont très diversifiés, à l'image des activités du Groupe. »



leurs commandes directement aux fournisseurs grâce à un dispositif similaire au dispositif de passation de commande sur internet (constitution de panier de commande puis validation). 95 % de nos volumes d'Achats sont commandés suivant ce processus (80 % des flux de commandes). Aujourd'hui, la Direction des Achats d'Aéroports de Paris regroupe 130 collaborateurs.

Quelles sont les spécificités des Achats à Aéroports de Paris ?

Les Achats d'Aéroports de Paris sont surtout très diversifiés, à l'image des activités du Groupe. Avec 116 000 emplois directs sur les aéroports parisiens, des pics de trafic qui peuvent voir près de 300 000 passagers accueillis en une journée, un aéroport fonctionne en fait comme une véritable ville. Services, frais généraux, équipements, constructions, etc. Cela fait beaucoup de segments à couvrir, avec une large palette des métiers à appréhender par les acheteurs. Et nous sommes liés à la directive 2004-17, qui impose une façon de travailler bien particulière à tous les acheteurs,



avec un cadre juridique très précis et borné. Nous sommes proches des Achats publics sur ce point, avec un objectif très marqué en termes de qualité de service, et une exposition médiatique hors du commun.

Les Achats peuvent-ils transformer une organisation ?

Oui, je crois qu'une Direction des Achats peut avoir un rôle important dans la conduite du changement dans une entreprise. En tant qu'acheteur, nous sommes à la bonne place pour voir tous les bons fonctionnements et les dysfonctionnements de l'entreprise. La fonction Achats est une des rares fonctions transverses, qui permette de promouvoir des idées d'évolution d'une organisation. On transforme les Achats puis tous les domaines qui touchent les Achats (approvisionnement, services généraux, logistique, etc.).

Jugez-vous votre organisation Achats aboutie ?

Ce n'est jamais complètement le cas. Notre Direction des Achats vise maintenant une certification ISO 9001. Les Achats représentent 60 % du chiffre d'affaires d'unités opérationnelles, qui elles-mêmes sont certifiées ISO 9001. La Direction vise cette certification afin de continuer la chaîne. Un aéroport est une mécanique d'horlogerie suisse. Nous devons nous organiser pour mieux capter l'innovation et privilégier la standardisation. Nous devons également intégrer les aspects maintenance le plus en amont possible dans nos solutions techniques. Les ambitions du Groupe en termes d'optimisation de marge sont soutenues, les attentes vis-à-vis de notre fonction sont importantes ! Vous le voyez, on peut encore s'améliorer.

Quel(s) outil(s) Achats utilisez-vous ?

Aéroports de Paris a fait partie des 20 premiers signataires. En 2010, les grands principes nous semblaient accessibles et respectés par notre organisation. En outre, notre actionariat en majorité public nous donne un devoir d'exemplarité. Nous avons ensuite proposé notre candidature au Label, que nous avons obtenu. Nous sommes en phase de renouvellement. Avoir un label aide à donner de la valeur à l'entreprise, comme la RSE. Il serait intéressant que le Label soit reconnu

au niveau international, notamment par les organismes produisant des notations non sollicitées.

Quel est le profil type de l'acheteur chez Aéroports de Paris ?

Nous recrutons un à trois postes par an, nous sommes intéressés par des profils de type Bac + 5, avec une formation en Achats.

Qu'est-ce qu'un bon Acheteur ?

C'est un métier demandant de multiples compétences : l'acheteur d'aujourd'hui est à la fois un commercial, un chef de projet, mais doit aussi maîtriser de nombreux aspects financiers et juridiques. Dans le même temps, il doit avoir de bonnes connaissances techniques et bien évidemment des prédispositions à la négociation, ce qui suppose des talents dans la persuasion et la vente. Enfin, il doit savoir dans toutes circonstances entretenir une atmosphère chaleureuse tout en sachant être exigeant sur les objectifs. C'est donc un acteur important dans une entreprise, qui doit avoir un bon esprit de synthèse, savoir vendre des idées, convaincre, savoir parler et écouter, capter les signaux de son interlocuteur. Et je dois dire que je suis très satisfait du travail de mes équipes sur tous ces points !



L'autre voie du numérique

Commandes & Factures fournisseurs

Gestion dynamique des dossiers

Chèques et encaissement

Traitement documentaire

Courrier Entrant

Nous simplifions vos transactions.

Nous comprenons vos métiers. Nous connaissons les processus.

Nous avons inventé la technologie et développé les solutions qui vous permettent aujourd'hui d'externaliser vos activités avec sérénité.

A l'écoute de vos attentes et de vos contraintes de back-office métier et processus financiers, nous analysons vos processus, nous identifions les opportunités d'amélioration et vous aidons à dépasser vos objectifs opérationnels.

BancTec[®]
Solutions & Services

Pour plus d'information

1 rue de la Mare Blanche – 77186 Noisiel

valerie.lecat@banctec.fr

01 64 76 20 00

www.banctec.fr - www.mybanctec.com/fr/



Les 10 tendances **Achats 2016**

«*Les Priorités des Départements Achats en 2016*» : tel est le titre de l'étude menée par AgileBuyer avec X-Achats. Sous-titrée *Ou la manière dont seront gérés les sous-traitants en 2016*, cette synthèse a été établie à partir d'un questionnaire administré électroniquement à un panel ciblé entre le 24 novembre 2015 et le 7 décembre 2015. Le cabinet de Conseil

en Achat AgileBuyer et l'association des anciens élèves de Polytechnique, au travers de X-Achats, ont collaboré sur cette réflexion, dont Profession Achats vous présente dans les pages suivantes les principaux enseignements. Au terme de leur lecture, vous serez en mesure de répondre avec précision aux questions suivantes, qui font débat

au sein de la fonction Achat : quels sont les objectifs principaux fixés par les Directions Achats en 2016 ? Est-il vraiment compliqué d'acheter « Made in France » ? L'innovation occupe-t-elle une place de choix dans les Achats ? Comment évoluent les relations clients-fournisseurs ? L'actualité a-t-elle une influence sur la manière d'acheter ?



La réduction de coûts n'a jamais été aussi prioritaire

L'indicateur des objectifs de réduction de coûts des Achats n'a jamais été aussi élevé. 82 % des sondés indiquent qu'il s'agira de l'objectif premier en 2016, en hausse de 5 points par rapport à 2015. Cette progression témoigne d'une conjoncture économique toujours compliquée qui pousse les entreprises à chercher à réduire leurs dépenses en fixant aux Directions Achats des objectifs de réduction de coût comme priorité.

Les Départements Achats sont ainsi très mobilisés autour de cet objectif lorsque l'environnement économique est incertain. Cette tendance se retrouve dans l'étude, 82 % des professionnels des Achats interrogés affirment que leur objectif premier pour l'année 2016 sera une nouvelle fois la réduction des coûts. Le chiffre augmente de 5 points par rapport à 2015.

Les Directions Achats renforcent donc pour 2016 leur objectif de générer des économies et d'être l'instigateur de réduction des coûts. Cet objectif purement financier et court terme doit être suffisamment maîtrisé car il peut avoir des conséquences sur les stratégies à moyen et long terme des Achats, notamment aux impacts sur l'innovation fournisseurs et au risque de détérioration des relations clients-fournisseurs

Attention donc, **réduire les coûts ne veut pas seulement dire réduire les prix faciaux**. Réduire les coûts passe surtout par la prise en compte du coût complet, répondant au tryptique « Acheter moins, acheter mieux, acheter moins cher ».

L'informatique et les télécoms se trouvent en tête du classement en 2016. Les sondés de ces secteurs se prononcent positivement sur ce thème à 93 %. L'aspect hyper concurrentiel du secteur oblige les entreprises à rester compétitives sur les marchés, c'est « l'effet Free ». Le secteur de l'aéronautique voit quant à lui cet objectif bondir de 12 points par rapport à 2015, passant ainsi à 92 % en 2016.



Les relations fournisseurs continuent de se tendre

40 % des sondés estiment que leurs relations fournisseurs se sont tendues au cours des trois précédentes années. La première cause évoquée à 65 % est liée à l'augmentation des objectifs de réduction de coûts des Achats fixés par les directions.

Les secteurs de la mécanique, de la métallurgie, des équipements électriques et électroniques, des meubles, des textiles, et autres industries manufacturières sont les plus touchés, à hauteur de 57 % indiquant que les relations clients-fournisseurs se sont dégradées au cours des 3 dernières années. Autre secteur ultra-concurrentiel, l'informatique et les télécoms estiment à 54 % que les contacts avec leurs fournisseurs sont devenus difficiles. Les secteurs qui semblent plus épargnés par ce phénomène sont ceux de la banque, de l'assurance, de la communication et des médias, de l'ingénierie et R&D, de la formation initiale et continue, qui estiment seulement à hauteur de 24 % que les relations avec leurs fournisseurs se sont tendues au cours des 3 dernières années.

Ces tensions s'expliquent à 65 % par des objectifs de réduction de coûts des Achats accrus. Les relations de l'entreprise avec ses propres clients sont également plus difficiles, pour 45 % des sondés et se répercutent sur la relation avec les fournisseurs. Si, pour la plus grande part des sondés les tensions des relations sont provoquées par des demandes internes plus exigeantes, 29 % d'entre eux déclarent que ces tensions proviennent des fournisseurs qui cherchent à faire passer des augmentations tarifaires. La crise est encore une réalité bien présente.

3 Le respect des délais de paiement fournisseurs est mieux pris en compte

Les Achats sont davantage objectivés sur le respect des délais de paiement fournisseurs, 65 % en 2016, chiffre en augmentation de 9 points par rapport à 2015. Ce bond peut s'expliquer par de nouvelles mesures pour lutter contre les retards en matière de délais de paiement, telles que les annonces du ministre de l'Economie, Emmanuel Macron, permettant le renforcement des contrôles par la DGCCRF, l'augmentation des sanctions financières, la publication du nom des entreprises sanctionnées. Ces nouvelles priorités aideront sans aucun doute à améliorer les relations entre

acheteurs et fournisseurs, lorsque l'on sait que 25 % des TPE seront en défaut de trésorerie en fin d'année 2015. La médiation inter-entreprises a également pris en charge ce sujet avec passion et enthousiasme. Les deux figures de proue sur ce sujet sont Pierre Pelouzet et Françoise Odolant. La mise en place du Label Relations fournisseurs responsables va également dans ce sens en visant à distinguer les entreprises françaises ayant fait la preuve de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs.

4 L'objectif de gestion des risques fournisseurs est orienté à la hausse

Si la plupart des entreprises ont conscience des risques fournisseurs, peu d'entre elles se sont véritablement dotées de moyens pour les prévenir. Pour 2016, la gestion des risques fournisseurs revient sur le devant des priorités Achats pour 75 % des sondés, **une hausse de 7 points par rapport à 2015.**

Le secteur transport et logistique comptabilise le moins d'objectifs de gestion des risques fournisseurs, avec 47% de répondants. Il est suivi par le secteur de la distribution générale et spécialisée, avec 65 % des sondés ayant des objectifs de gestion de risques fournisseurs.

Les secteurs tels que la chimie caoutchouc et le plastique, l'automobile et l'aéronautique, la santé et le secteur bancaire sont les plus préoccupés par la gestion des risques, avec plus de 80 % des sondés objectivés sur ce thème. Fait surprenant, les secteurs dits «de pointe» tel que l'informatique et télécoms ou l'automobile et l'aéronautique sont moins de 80 % à vouloir objectiver la gestion des risques fournisseurs.

Si la gestion des risques fournisseurs entend principalement l'exécution du contrat par le fournisseur, les acheteurs sont confrontés à un autre risque en amont. **Le manque d'offres fournisseurs représente en effet un risque important,** celui de la non-mise en concurrence, de la difficulté à faire émerger l'innovation et surtout, le risque de ne trouver aucun fournisseur capable d'exécuter le contrat.

Cette problématique se retrouve notamment dans le domaine de l'informatique et des télécoms, où 50 % des sondés estiment que le marché de l'offre s'est tendu depuis deux ans. Ce chiffre est corrélé par le fait que 25 % des acteurs du marché de l'informatique et des télécoms soient contraints d'acheter hors de France, les solutions à leurs besoins n'existant pas dans l'Hexagone.

5 Les objectifs Achats « Made in France » progressent lentement

Les objectifs Achats « Made in France » s'élèvent à 16 % en 2016 (hausse de 2 points par rapport à 2015). Si l'on constate une courbe en légère augmentation depuis 2014, les acheteurs ne semblent pas prêts d'arborer fièrement la marinière bretonne. Etrange opposition entre le patriotisme de l'entreprise et celui du consommateur, qui est lui davantage enclin à acheter français. Le « made in France » est donc clairement plus une approche marketing qui vise le consommateur final. Fait d'autant plus troublant, **l'écrasante majorité des sondés, 70%, déclarent en parallèle ne rencontrer aucun frein à leur démarche d'Achats « Made in France »** : ni trop difficile, ni trop cher. La question de la pertinence de cet objectif peut être posée, tant le rôle de l'acheteur est in-fine de trouver l'offre la mieux adaptée aux besoins quelle qu'en soit sa provenance.

En tête du classement, le secteur de la banque, assurance, communication / média, ingénierie et R&D, formation initiale et continue qui arrive en tête avec 26 % des sondés déclarant avoir des objectifs en la matière. Il est suivi par le secteur de l'agroalimentaire, qui avec 24 % est sans doute le secteur dont les pratiques industrielles ont été directement influencées par le choix des consommateurs finaux. Ce chiffre n'a cependant pas progressé depuis 2015. Si les industriels se sont adaptés à la volonté des consommateurs d'acheter français, ils semblent ne s'être attachés qu'à la partie visible de l'iceberg. En effet le « made in France » a davantage une connotation de qualité et de sécurité pour le consommateur, et est une véritable stratégie marketing.

Logiquement, les objectifs en la matière sont encore moins élevés dans les activités B to B, comme le secteur du transport et de la logistique (0%), et le secteur de la mécanique, métallurgie, équipements électriques et électroniques, meubles, textiles, et autres industries manufacturières (seulement 9%).



6 L'innovation dans les Achats progresse

Le travail sur la recherche de l'innovation fournisseur est bien présent au sein des entreprises. Il s'agit d'un levier de compétitivité aussi bien Achats, opérationnel et marketing. L'innovation permet à l'entreprise d'augmenter ses parts de marché et de réduire ses coûts, grâce à des avancées technologiques en produits, en organisation et en processus. En cette période de forte tension sur les ressources des grandes entreprises, les organisations n'ont pour leur majorité pas opté pour des nouvelles ressources dédiées uniquement à l'innovation. Néanmoins, malgré les objectifs très forts de réduction de coût, nous constatons **en 2016 que 42 % des sondés déclarent avoir des personnes dédiées à la recherche de l'innovation fournisseurs**. La création de valeur via les Achats restant donc un axe fort de développement. Ces résultats sont nuancés par le faible engouement des Achats vis-à-vis des start-ups. Ces entreprises à fort potentiel de croissance (...) présentent un risque d'échec supérieur aux entreprises traditionnelles, du fait des petites tailles et du manque de visibilité de ces structures. Ceci explique la réticence des Départements Achats face à ces acteurs dynamiques sur le thème de l'innovation.

7 Les objectifs de RSE aux Achats sont globalement stationnaires

Ce thème regagne du terrain mais reste très partagé, **54 % des sondés déclarent avoir des objectifs Achats liés au Développement Durable ou à la RSE en 2016. C'est 9 points de plus qu'en 2015**, où cette mode montrait quelques signes d'essoufflement. Toutefois, il subsiste toujours une évidente difficulté à démontrer que les Achats « Green » peuvent également être sources d'économies. Or, en période de crise, les Directions Achats sont focalisées sur la réduction de coûts. Les Achats durables ne sont donc un objectif pour une courte majorité des entreprises et faute de mise en exergue des gains réalisables, la tendance à peu de chances d'exploser dans les prochaines années. Il y a ainsi un décalage entre discours de communication externe et réalité interne.

L'incertitude pèse sur les impacts de la COP 21 sur la façon d'acheter. Jusqu'à présent, la lutte contre le dérèglement climatique avait buté sur une sorte de cercle vicieux : beaucoup d'entreprises attendaient des décisions politiques pour agir, tandis que les gouvernements attendaient, eux, une mobilisation du secteur privé. Aujourd'hui, bon nombre d'entreprises intègrent l'action climatique dans leur stratégie de long terme et dans leurs activités quotidiennes. Cette évolution positive s'explique par une prise de conscience d'ordre général et par l'intérêt bien compris des sociétés. Une évidence s'impose peu à peu : l'investissement dans la croissance verte peut être source de profit et d'emplois. Alors que, longtemps, l'action en faveur du climat était perçue comme un coût plutôt que comme une opportunité. 45 % des sondés ne savent pas s'ils seront impactés, seuls 8 % se sentent concernés par les répercussions de la COP 21. Cela s'explique par le fait que le questionnaire de l'étude a été proposé avant la fin de ladite conférence. Une analyse par secteur montre déjà que ce sont davantage les secteurs industriels qui seront impactés par la COP 21. Mais il faudra observer quelles mesures seront prises et si elles impacteront la façon d'acheter.

8 L'affaire Volkswagen n'a pas (encore ?) produit d'effets

L'affaire Volkswagen est un scandale industriel lié à l'utilisation par le groupe, de 2009 à 2015, de techniques de réduction frauduleuse d'émissions polluantes lors des tests d'homologation. Elle porte sur un logiciel désactivant le dispositif de dépollution en condition normale de circulation. Plus de 11 millions de véhicules sont concernés dans le monde. L'affaire, sans équivalent dans l'histoire automobile, est révélée en septembre 2015 par l'Agence américaine de protection de l'environnement (EPA).

Plusieurs pays enquêtent actuellement afin d'établir précisément les faits, ce qui explique que les entreprises n'ont pas encore pris les mesures pour renforcer le contrôle sur les aspects normatifs et respect des réglementations (seuls 4 % des sondés tous secteurs confondus et seuls 9 % ont pris des mesures significatives suite à l'affaire dans le secteur automobile, aéronautique et autres moyens de transport). Il sera néanmoins intéressant de suivre l'évolution des réponses sur le sujet dans un an. Rendez-vous est pris.



9 La réduction du panel fournisseur a le vent en poupe

La maîtrise du panel fournisseurs reste un enjeu important pour les Directions Achats. La réduction du nombre de fournisseurs est un levier de réduction des coûts ; en concentrant leurs volumes d'affaires sur un nombre plus restreint auxquels elles offrent plus de volumes, les entreprises visent des économies d'échelles et de gestion administrative. Dans ce sens, 57 % des répondants déclarent que la réduction du nombre de fournisseurs fera partie de leurs objectifs en 2016. **Ce chiffre est en constante augmentation depuis trois ans** et gagne 9 points depuis 2014. Pour autant, la réduction du nombre de fournisseurs est-il un levier durable ? C'est un objectif qui peut prendre du temps à être mis en place. La loi française encadre strictement le désengagement trop rapide d'une entreprise envers un de ses fournisseurs.

10 Les outils collaboratifs au service des Achats se développent lentement

Seulement 30 % des sondés disposent de ces outils pour un usage interne, et 22 % pour un usage externe. La mise en place d'outils de travail collaboratifs de haut niveau représente pourtant un vrai défi pour les Directions Achat. En effet, les Achats étant placés au centre de la relation prescripteurs/fournisseurs, ils ont de ce fait un rôle crucial à jouer dans la mise en place d'une culture collaborative efficace. Favorisant la communication et le partage d'information, ces outils ont pour finalité d'améliorer la productivité, la performance des équipes et de faciliter l'innovation. **Les outils collaboratifs restent majoritairement considérés comme des outils de communication interne.** Ils favorisent les échanges au sein des Directions Achats mais aussi avec les départements impliqués dans le process Achat.

30 % des interrogés indiquent disposer de tels outils. Néanmoins, 38 % indiquent que se doter de ces outils n'est pas un projet dans leurs entreprises. Le retard sur la mise en place d'outils de travail collaboratifs à vocation externe est encore plus flagrant. En effet, seuls 22 % des interrogés disent bénéficier dans leurs

entreprises de ces outils et pour la moitié, ce n'est pas un projet à venir. Ce retard s'explique sur le fait que les priorités sont données à la réduction des coûts au sein des entreprises ce qui freine les investissements sur ces nouveaux outils. De plus, la conduite du changement est toujours compliquée et le manque de connaissance et d'intérêt sur ces technologies et leurs bienfaits (sécurisation des données, optimisation des processus...) sont également à déplorer. La question sur la démarche commerciale des vendeurs d'outils collaboratifs peut également être posée. Manquant parfois de pragmatisme, elle peine à démontrer sa réelle valeur ajoutée au sein des entreprises.



La gestion de carrière orientée résultats



par Nicolas Kourim,
BigFish

Étape 3

Il s'agit d'évaluer les compétences actuelles dont vous disposez, en passant d'abord par votre appréciation.

1. Essayez de définir non pas ce que vous avez fait durant votre carrière (domaines, postes, responsabilités, missions, tâches, ...), mais ce que vous avez produit en tant que résultats. Posez-vous la question : qu'est-ce que j'ai obtenu comme résultat dans tel ou tel poste ? Qu'est-ce que j'ai réussi à créer ou laisser en partant ?

2. Pour ce faire, créez un tableur. Répartissez-le dans trois blocs horizontaux et dans autant de colonnes verticales que de postes différents occupés par vous. Dans le bloc du haut indiquez (en partant du plus récent vers le plus ancien) chaque poste que vous avez occupé depuis la fin de vos études – un poste pour chaque colonne. Incluez les stages si vous voulez. Le bloc du milieu recensera les résultats quantitatifs obtenus par vous dans chaque poste, le bloc du bas recensera les résultats qualitatifs.

3. Partez ensuite de votre poste le plus ancien et essayez de retracer quels résultats quantitatifs (indicateurs de volume, euro, pourcentage, ...) et/ou qualitatifs (mise en place de..., amélioration de..., développement/ouverture de...) vous avez obtenu dans ce rôle/poste.

DANS LES DEUX PRÉCÉDENTS NUMÉROS VOUS AVEZ EU UN APERÇU DES DEUX PREMIÈRES ÉTAPES DU PROCESSUS DE GESTION DE CARRIÈRE – LA PROJECTION DES RÔLES CIBLES ET LA DÉFINITION DES COMPÉTENCES REQUISES



Répétez ensuite cet exercice pour l'ensemble des autres rôles/postes. Faites au mieux et estimez sur la base de ce que vous vous rappelez. Une ou deux indications par rôle/poste sont suffisantes, mais vous pouvez être plus exhaustifs si vous le souhaitez (et si vous vous en souvenez).

4. Revisitez le tout et procédez à une validation globale. Vous avez maintenant une vue globale de vos résultats principaux (quantitatifs et qualitatifs) à travers votre parcours professionnel.

5. Rajoutez ensuite un quatrième bloc horizontal en-dessous. Ce bloc va « héberger » l'indication de vos compétences clé. Commencez à nouveau par votre poste le plus ancien et essayez de définir, au vue des résultats obtenus dans ce poste que vous aviez marqués auparavant, la ou les compétences principales

(managériales / comportementales et/ou techniques / sectorielles) qui – à votre avis – vous ont permis d'obtenir les résultats indiqués. Répétez ensuite l'exercice pour chacun des autres postes.

6. Revisitez le tout pour identifier les compétences qui reviennent systématiquement et qui constituent le tronc de compétences clé à votre disposition (vous permettant de créer de la valeur). Marquez la ou les compétences qui peuvent être attribués à ce tronc de compétences.

Vous avez terminé votre auto-évaluation dirigée de vos compétences principales. Dans le prochain numéro – l'étape 4 – nous vous montrerons comment faire évaluer vos compétences existantes par des personnes de votre cercle / réseau proche.

L'ERP AUSSI A SA HAUTE COUTURE



Éditeur français d'ERP, Qualiac propose des solutions de gestion intégrées destinées aux moyennes entreprises et grands comptes des secteurs privé et public. Avec plus de 500 sites installés et quelque 50 000 utilisateurs, Qualiac doit sa réputation à la haute qualité de ses produits et à la satisfaction de ses clients, validant ainsi son positionnement de véritable alternative face aux grands éditeurs d'ERP, tant sur le marché français qu'à l'international.

ORIGINE
FRANCE
GARANTIE

BVCert. 6015181

Qualiac
Engagement pris, promesse tenue

Conception / réalisation : indoweb. Crédits photos : ©2015 Thinkstock

ILS ONT CHOISI QUALIAC :



D'AUTRES RÉFÉRENCES SUR : QUALIAC.COM

La norme ISO 20400 Achats responsables, la charte et le label Relations fournisseur responsables, **un triplé gagnant !**



© DH Simon

par Françoise ODOLANT,
Responsable du Pôle Acheteurs,
Chartes et Label –
Médiation Inter-entreprises,
Médiation des Marchés Publics

LE DOUZIÈME COMITÉ DE PILOTAGE QUI S'EST TENU À BERCY LE 8 DÉCEMBRE 2015 A PERMIS DE FAIRE LE POINT SUR LE PROJET DE NORME ISO20400 ACHATS RESPONSABLES PASSÉE AU STADE DIS -CE QUI OUVRIT L'ENQUÊTE PUBLIQUE- EN PRÉSENTANT L'ANALYSE DÉTAILLÉE, RÉALISÉE GRÂCE À L'IMPLICATION DE BRUNO FREL POUR AFNOR COMPÉTENCES ET DE NELLY MOLUS QUI TRAVAILLE POUR SYSTEM GIE ET SGS.

Le douzième comité de pilotage qui s'est tenu à Bercy le 8 décembre 2015 a permis de faire le point sur le projet de norme ISO20400 Achats Responsables passée au stade DIS -ce qui ouvrait l'enquête publique- en présentant l'analyse détaillée, réalisée grâce à l'implication de Bruno Frel pour Afnor Compétences et de Nelly Molus qui travaille pour System GIE et SGS.

En allant chercher aussi parfois l'éclairage complémentaire donné par le label, de très nombreux points de convergence sont ressortis avec 8 articles de la charte sur les 10.

Point de vigilance: il reste à veiller que les prochaines évolutions du projet de la norme ISO20400 ne viennent pas amoindrir la bonne convergence actuelle, obtenue en particulier grâce à toutes les indications précisées dans les annexes de la norme.

Deux articles de la charte ne sont pas encore traités dans la norme: il s'agit de l'article 4 pour l'implication du grand donneur d'ordres dans sa filière et de l'article 10 pour la cohérence du management dans la fixation des objectifs et la politique de rémunération. La commission française a fait des commentaires et des propositions en ce sens, en vue de la prochaine réunion internationale à Sydney en mai 2016. Deux apports de la norme ne sont pas couverts ni dans la charte ni dans le label: il s'agit d'une part du management et de la priorisation des risques et opportunités et d'autre part de la défense des droits des consommateurs.

Dans le respect du principe de convergence sur lequel le labellisateur - à savoir la Médiation des entreprises

et la CDAF - s'est engagé avec l'Afnor et l'Obsar : dès que le texte de la norme sera stabilisé et afin de faire bénéficier la charte de cet apport international, il faudra se poser la question de l'évolution du texte de la charte ... en n'oubliant pas que celle-ci a déjà été signée par plus de 1500 organisations sur une seule version de texte identique depuis 2010.

Dans le prolongement, quant au label, à l'instar de ce qui s'est fait pour préparer la sortie de la phase d'expérimentation, un groupe de travail composé des représentants du labellisateur, des évaluateurs agréés et des labellisés sera mobilisé. Pour illustrer les enjeux de convergence, reprenons les deux thèmes absents identifiés à ce stade :

*sur le management des risques

et opportunités, le questionnaire d'évaluation pourra être adapté. Cet enrichissement offrira un bénéfice indirect :

-en permettant plus facilement de qualifier le passage de de la notation d'incomplet / partiel à probant lors de l'évaluation initiale ou de renouvellement

-mais également en renforçant le poids du plan d'action dans le dossier du candidat au label et l'intérêt des revues annuelles autour de son respect.

Cette évolution du questionnaire d'évaluation relève d'une décision propre au labellisateur.

*pour intégrer la défense du droit des consommateurs : ce principe d'action devrait à l'avenir figurer explicitement dans le référentiel du label.

Tous ces travaux autour de la convergence viendront enrichir le référentiel du label, au moins sur les principes d'action et les points d'observations. L'évolutivité du label est simple à gérer : le labellisateur pourra proposer une nouvelle version du référentiel et la faire entériner lors d'un comité de pilotage national ainsi que diffuser la méthodologie d'évaluation adaptée.

«Les prochaines évolutions du projet de la norme ISO20400 ne doivent pas amoindrir la bonne convergence actuelle.»

Nouveau code douanier : quoi de neuf côté Achat ?



Par **Frédéric Philippe**,
manager Achats

Nous faisons le point avec Emmanuelle Gidoïn, chef du Pôle Action Economique à la Direction Régionale des Douanes de Champagne-Ardenne à Reims.

Quels sont les changements induits par ce CDU ?

Tout d'abord, le CDU adopté par le Parlement européen et le Conseil le 9/10/2013 (règlement UE n° 952/2013) entre en application le 1/5/2016 (acte d'exécution). Notez qu'il n'y aura pas de rupture au 1^{er} mai mais une évolution progressive. Ainsi, les anciennes autorisations d'importation restent valables jusqu'à leur terme initial. Une phase de transition permettra d'adapter les procédures et l'informatique par exemple.

Et dans la pratique...

Pour le sourcing, il y a trois fondamentaux : l'espèce de la marchandise, son origine et sa valeur. Pour l'espèce, le RTC (renseignement tarifaire contraignant) sera valable 3 ans au lieu de 6. Il aura ainsi la même durée que le RCO (renseignement contraignant sur l'origine). Nouveauté, ces deux documents seront valables

EN FAIT DOUANIER, LA FRANCE EST RÉGIE PAR LE DROIT EUROPÉEN. LE PREMIER MAI PROCHAIN, LE CODE DES DOUANES COMMUNAUTAIRES, QUI DATE DE 1993, VA ÊTRE REMPLACÉ PAR LE CODE DES DOUANES DE L'UNION (CDU). QUELQUES CHANGEMENTS DE PROCÉDURES MAIS SURTOUT DE RÉELLES OPPORTUNITÉS POUR VOTRE STRATÉGIE ACHATS ...

dans toute l'Union Européenne, donc pour toutes les sociétés d'un groupe au sein de l'UE.

Concernant les droits de douanes et la TVA, quelles sont les nouvelles dispositions ?

C'est ce qu'on appelle les régimes économiques ou régimes particuliers. Là encore, trois cas pour les marchandises et biens importés : le stockage, la transformation (le perfectionnement) et l'utilisation. Les principales évolutions concernent le stockage et le perfectionnement. En « entrepôt sous douane » (zone clairement identifiée dans votre stock), il n'est plus nécessaire de justifier du besoin de stockage. Les droits (taxes + TVA) sont calculés lors de la mise à la consommation (l'entrée en production ou la vente). On peut donc payer les droits au fur et à mesure des besoins.

Ça permet donc d'optimiser le BFR et la trésorerie...

Oui, car le décaissement n'a pas lieu lors de l'entrée sur le territoire mais lors de la sortie de stock. Tout dépend de votre rotation de stock... Pour la

transformation (le perfectionnement actif), à partir du 1^{er} mai, ce sera plus simple aussi. En cas de réexport (hors UE), pas de taxes. En cas d'« expédition » au sein de l'UE, uniquement les taxes communautaires lors de l'« expédition » et pour les ventes en France les taxes et la TVA. Là aussi, le BFR et la trésorerie sont désormais calés sur le cycle industriel.

Nous devons aussi aborder le dédouanement centralisé.

Cela concerne les groupes et sociétés ayant des filiales ou des établissements secondaires. Avec le dédouanement centralisé national (DCN), vous centralisez les démarches dans un seul bureau, celui de votre siège social ou de votre principal entrepôt par exemple, et vous « présentez » les marchandises localement, là où elles sont importées et utilisées. Cela est valable partout en France, mais à terme (vers 2018 ou 2020) ce sera également valable dans toute l'UE. C'est l'une des mesures de simplification (procédure simplifiée de dédouanement = PSD) mais il y en a d'autres... Citons aussi, toujours à partir du 1^{er} mai, l'autoliquidation de la TVA directement par l'entreprise. Ainsi, vous calculez la TVA sur importation

et l'imputez sur le formulaire CA3, en compensant la TVA collectée et la TVA déductible. Vous ne payez que la différence comme pour des Achats et ventes classiques ...

... Avec là encore une possibilité d'optimiser la trésorerie. Et concernant les OEA ?

Etre un OEA, opérateur économique agréé, offre beaucoup d'avantages. Ce processus de certification, qui existe depuis 2008, permet d'alléger et simplifier encore les procédures. Cette certification s'obtient après audit au terme d'une démarche de partenariat avec les douanes. C'est un peu un « ISO douanier » qui valide une démarche et un processus. On obtient ainsi un label de confiance valable dans l'UE mais aussi aux

Etats-Unis, en Chine, en Suisse, au Japon... Cette liste n'est pas définitive car des négociations internationales sont en cours (Canada) ou à l'étude (Australie, Amérique du sud). C'est un sérieux avantage concurrentiel (dédouanements prioritaires, choix des lieux de contrôle, réduction des montants de garantie...) qui apporte aussi du poids dans les négociations avec vos fournisseurs internationaux. Et une meilleure maîtrise de vos flux de marchandises.

Cette labellisation nous amène à parler du rôle de conseil qu'ont les douanes ...

Tout à fait. Les douanes ont deux activités : le contrôle et le conseil. L'activité conseil est de plus en plus développée. C'est ce qu'on appelle le

Pôle d'Action Economique (PAE). Nous accompagnons toutes les entreprises petites ou grandes. Nous les aidons à structurer et surtout sécuriser en amont leurs importations (ou exportations pour les commerciaux). C'est un changement de culture de notre part. Nous nous sommes engagés à accompagner les entreprises qui doivent désormais nous percevoir comme des partenaires. Nous sommes plus de 40 PAE en France métropolitaine et en Outre-mer pour vous aider à dédouaner avec efficacité en France. Et tous nos services et conseils sont complètement gratuits...

Pour résumer, vous nous invitez à être proactifs pour améliorer notre compétitivité à l'achat.

Merci Madame Gidoin.

L'équipe du Pôle d'Action Economique - Direction Régionale des Douanes de Reims



➤ Archivage et traçabilité des factures : nouvelles règles applicables au 1^{er} janvier 2017.

La loi n° 2012-1510 du 29/12/2012 prévoit à l'article 62 une modification des conditions d'archivage et de traçabilité des factures. Cela concerne toutes les factures, papier ou électronique. La durée d'archivage est fixée à 6 ans. Le plus important réside dans le process et le contrôle interne à mettre en place pour garantir la traçabilité entre l'opération sous-jacente et la facture reçue (ou émise) durant toute la durée d'archivage. Nous détaillerons cela dans le dossier de septembre consacré à l'e-achat.



DÉMÉPOOL
DEMENAGEMENT

**Un projet de
déménagement ?
LA MOBILITÉ,
C'EST NOTRE METIER.**



Certifié ISO 9 001, 14 001 et OHSAS 18 001.

DEMEPOOL S.A.
01 41 47 28 28
transfert@demepool.com

www.demepool.com

Transfert de bureaux, d'archives et informatique - Transfert industriel - Manutention interne - Stockage

Les conditions d'approvisionnement à l'international



Thierry Millon,
Directeur des études Altare

Les conditions d'approvisionnement se dégradent à l'international

Le CIPS Risk Index⁽¹⁾ produit par Dun & Bradstreet pour CIPS, suit l'impact des développements économiques et politiques sur la stabilité des chaînes d'approvisionnement à l'international. Or, le rapport trimestriel 2015Q4 vient d'être présenté et fait apparaître une dégradation. Neuf pays voient leur appréciation s'améliorer tandis que dix connaissent une augmentation du risque. Les perspectives pour certaines régions du monde, notamment l'UE, se sont détendues depuis la mi-2015, en revanche les marchés émergents semblent beaucoup plus vulnérables.

En **Europe** quatre pays présentent un risque moindre (Slovénie, République tchèque, Hongrie et Chypre) contre un en aggravation (Pologne). Des risques demeurent néanmoins, liés à l'issue du référendum britannique sur la sortie de l'UE et à la réponse de l'UE à la crise des réfugiés. En Europe centrale, le niveau de risque sur les approvisionnements est stable mais les prévisions sont orientées à la

SI LA FONCTION ACHATS PEINE QUELQUES FOIS À RENDRE DAVANTAGE VISIBLE L'EMPREINTE DE SON EFFICACITÉ DANS LES COMPTES DE L'ENTREPRISE, IL DEMEURE QU'EN COULISSE ELLE PÈSE EN PERMANENCE DE TOUTE SON INFLUENCE POUR AMÉLIORER LES RÉSULTATS FINANCIERS TOUT EN RÉPONDANT, AU-DELÀ DE LA QUESTION DES COÛTS, À DES EXIGENCES FORTES EN TERME DE RELATION DURABLE, D'ÉTHIQUE, DE QUALITÉ ET BIEN ÉVIDEMMENT DE CRÉATION DE VALEUR. ET CECI DANS UN CONTEXTE DE COMPLEXIFICATION DE LA GESTION DES OPÉRATIONS D'APPROVISIONNEMENT D'UN BOUT À L'AUTRE DU GLOBE.

baisse. Au Canada et aux **États-Unis**, le risque est inchangé mais l'évolution de l'économie mondiale pèse sur les prévisions d'activité américaines.

Le score de risque de la région **Asie-Pacifique** se dégrade légèrement au T4. La note de la Nouvelle-Zélande a été dégradée en octobre après une précédente baisse en juillet; Cela est lié à la chute des prix des produits laitiers ainsi qu'aux mauvais chiffres de l'emploi. Le ralentissement de la Chine, principal partenaire commercial de l'Australie, avait mené D&B à déclasser l'Australie d'un cran en Septembre.

Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (**MENA**) le risque de la chaîne d'approvisionnement se stabilise à un niveau élevé au T4.

L'**Amérique latine** poursuit une tendance défavorable pour le cinquième trimestre consécutif en raison de la décélération de l'activité économique mais aussi de l'incertitude politique accrue en Amérique centrale

et Amérique du Sud, au Brésil, Équateur et Venezuela en particulier. Les risques opérationnels resteront élevés en Amérique latine au cours des prochains trimestres.

En **Afrique sub-saharienne**, les scores s'améliorent en Côte d'Ivoire, Namibie et Sénégal mais diminuent pour le Malawi et la Zambie. La tendance globale de risque opérationnel se dégrade lentement; la baisse des prix mondiaux des matières premières et le ralentissement dans les marchés émergents pèsent sur les recettes d'exportation et la situation budgétaire des pays clés de la région.

⁽¹⁾ Produit par le Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS), l'index trimestriel est alimenté par les économistes de Dun & Bradstreet, 1^{er} réseau international d'informations BtoB dont Altare est le partenaire exclusif en France. 132 pays sont évalués chaque mois sous forme d'un indicateur de risque pays, ces « scores » pays sont ensuite agrégés pour calculer un global supply risk.

Testez vos connaissances

sur le Label Relations fournisseur responsables



Par Olivier Wajnsztok,
Directeur Associé, AgileBuyer

LE LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES VISE À DISTINGUER LES ENTREPRISES FRANÇAISES AYANT FAIT LA PREUVE DE RELATIONS DURABLES ET ÉQUILIBRÉES AVEC LEURS FOURNISSEURS. ET CHAQUE ANNÉE LES LABELISÉS DEVIENNENT DE PLUS EN PLUS NOMBREUX. QUE VOTRE ORGANISATION SOIT LABELISÉE OU NON, PENSEZ-VOUS RÉELLEMENT CONNAÎTRE CE LABEL, SON HISTOIRE ET SON MODE DE FONCTIONNEMENT? OSEZ VOUS CONFRONTER À CE TEST.

1 Le Label Relations fournisseur responsables est réservé aux signataires de la Charte Relations fournisseur responsable.

- a) VRAI
- b) FAUX

2 Trois organismes sont à l'origine de la création du Label. Lequel des organismes ci-dessous n'en fait pas partie ?

- a) Médiation inter-entreprises
- b) Médiation des marchés publics
- c) CCI France
- d) CDAF

3 En quelle année ont été décernés les premiers labels ?

- a) 2010
- b) 2011
- c) 2012
- d) 2013

4 Le Label est attribué pour une période de :

- a) 2 ans
- b) 3 ans
- c) 4 ans
- d) 5 ans

5 Lors de la première année, 4 entreprises ont été labélisées. Laquelle de ces sociétés n'en fait pas partie :

- a) Volkswagen
- b) Legrand
- c) Société Générale
- d) SNCF
- e) THALES



6 Selon le sous chapitre « 1.4 : Prévention de la corruption », il est conseillé de :

- a) Accepter les invitations fournisseurs pour des weekends loisir à seulement moins de 3 heures d'avion de son domicile
- b) Accepter uniquement les cadeaux fournisseurs inférieurs à son salaire mensuel (net)
- c) Mettre en place un code éthique au sein de l'ensemble de l'entreprise / organisation, touchant toutes les fonctions

7 Les critères d'évaluation du Label sont répartis dans 4 domaines généraux. Parmi les thèmes suivants, lequel n'est pas un de ces domaines généraux :

- a) Respect des intérêts des fournisseurs et des sous-traitants
- b) Impacts des Achats sur la compétitivité économique
- c) Intégration des facteurs environnementaux et sociétaux dans le processus d'achat
- d) Conditions de la qualité de la relation fournisseur – sous-traitant

e) Professionnalisation et pérennisation de la fonction Achat

8 Les 4 domaines généraux sont repartis en sous chapitres. Parmi eux, certains contiennent des éléments rédhibitoires dans la notation. Lequel de ces sous-chapitres n'est pas considéré comme rédhibitoire :

- a) Prévention de la corruption
- b) Prise en compte du coût total de l'achat
- c) Professionnalisation de la fonction et du processus achat
- d) Développement des relations et de la médiation commerciale

9 En cas de désaccord sur le résultat de son évaluation, un candidat au Label peut :

- a) Demander à bénéficier d'une soutenance de son dossier auprès du Comité d'attribution

b) Demander une évaluation de vérification sur le ou les thèmes suscitant un désaccord

c) Les deux

10 Après l'obtention du Label, le Comité d'attribution exige une vérification annuelle. Lors de cette vérification, sont examinés :

- a) L'intégralité des thèmes du référentiel d'évaluation
- b) Le respect des questions rédhibitoires et du plan d'actions associé
- c) Le plan d'actions concernant l'intégralité des thèmes du référentiel d'évaluation
- d) Les critères où ont été observées des tendances stagnantes ou à la baisse

11 Un Label Relations fournisseur responsables attribué peut être révoqué. Après réception du courrier l'informant de sa situation, le labélisé concerné est tenu d'y

porter remède sous :

- a) 1 mois
- b) 2 mois
- c) 3 mois
- d) 6 mois

12 Le Label porte une attention particulière aux retards de paiement. Choisissez la réponse la plus attendue par les évaluateurs sur ce sujet :

- a) « Notre Directeur Financier, en fonction du cash disponible, m'indique quand déclencher le paiement des factures »
- b) « Je ne sais pas, appelons la Comptabilité fournisseurs, il y a peut-être quelqu'un qui peut vous renseigner »
- c) « Je ne paie pas mes fournisseurs »
- d) « J'applique la loi LME à la lettre, et les rares écarts sont identifiés et traités dans les plus brefs délais. Je tiens à jour un tableau de bord mensuel des délais de paiement effectifs ».

Question	Réponse	Commentaire
1	b	Il n'est pas nécessaire d'être formellement signataire de la Charte. Il suffit d'envoyer un courrier au Médiateur national des relations inter-entreprises, ou au Président de la CDAF, signé de son dirigeant, déclarant s'inscrire dans la démarche de respecter les engagements formulés dans cette Charte.
2	c	La CCI ne fait pas partie des fondateurs du Label. À l'origine, la Médiation inter-entreprises et la Médiation des marchés publics étaient 2 entités distinctes, avant leur fusion fin 2015.
3	c	Le Label a été décerné pour la première fois le 20 décembre 2012 par la Médiation Inter-entreprises, la Médiation des Marchés publics et la CDAF, en présence de Fleur PELLERIN, ministre chargée des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Innovation et de l'Économie numérique.
4	b	La validité du Label est de 3 ans, sous réserve des évaluations de vérification annuelle.
5	a	Les premières attributions du Label le 20 décembre 2012 ont été celles des entreprises Légrand, Société Générale, SNECF et Thalys.
6	c	Tous les sous chapitres balayés par le Label s'inspirent de l'un des 10 Engagements de la Charte Relations Fournisseurs responsables. La prévention de la corruption correspond aux Engagements 8 et 9.
7	e	La professionnalisation de la fonction et du processus d'achat n'est pas un domaine général mais un sous chapitre.
8	b	On retrouve des éléments rédhibitoires dans tous les axes d'analyse des sous chapitres concernant la prévention de la corruption, de la professionnalisation de la fonction et du processus achat, du développement des relations et de la médiation commerciale, mais pas nécessairement dans la prise en compte d'une approche TCO.
9	c	En cas de désaccord, les 2 options sont possibles. Si les éléments complémentaires produits par le candidat sont suffisants, le Comité d'attribution peut réexaminer sa décision.
10	b	À date anniversaire de l'obtention du Label, le Comité d'attribution exige une vérification annuelle sur le respect des questions rédhibitoires et de leur plan d'action, via le rapport de vérification émis par le tiers expert en charge de l'évaluation.
11	b	Passé le délai de 2 mois, une révocation peut être prononcée. Cette décision donnera systématiquement lieu à une information publique. Une révocation interdit toute nouvelle labélisation avant un délai d'un an.
12	d	Le respect de la loi LME et la surveillance des délais de paiement effectifs, notamment auprès des PME, fait partie des conditions indispensables pour prétendre à une labélisation.

Les résultats

Vous avez entre 12 et 9 bonnes réponses :

Le Label n'a aucun secret pour vous. Votre organisation est peut-être déjà labélisée, et vous y avez probablement beaucoup participé. Les vérifications annuelles et les mises à jour du référentiel ne vous effraient pas. Vous appelez Pierre Pelouzet ou Marc Sauvage par leurs prénoms.

Vous avez entre 8 et 5 bonnes réponses

Le label et ses mécanismes ne vous sont pas inconnus, mais une bonne préparation serait la bienvenue avant d'aborder une demande de labélisation ou une future vérification annuelle.

Vous avez 4 bonnes réponses ou moins :

Vous n'êtes pas du tout familier avec ce label, et ce test aura eu pour avantage de vous en faire découvrir les bases et les principes de fonctionnement. Peut-être cela vous donnera-t-il envie d'inscrire votre organisation dans une démarche responsable plus poussée ?

Convention entreprises UniHA 2016: construire la nouvelle valeur des **Achats hospitaliers**



Propos recueillis
par Patrick Juillard

La Convention entreprises UniHA, qui s'est déroulée le mardi 8 mars 2016 à Montrouge, en présence de 500 dirigeants d'entreprises et de cadres hospitaliers, a pleinement illustré la manière dont le groupement UniHA, l'un des premiers acheteurs publics français, conçoit l'avenir des Achats hospitaliers. Les conditions de la nouvelle performance des Achats dans les hôpitaux, ce sont aujourd'hui les Achats-projets, la détection et le soutien à l'innovation, le bon usage, soit autant d'approches qui nécessitent un partenariat étroit avec le monde économique.

Les tables rondes ont montré la valeur ajoutée des acheteurs dans cette relation, dans des domaines très diversifiés touchant chacun à la transformation de l'hôpital: Achats d'énergie, matériel médical et services, développement du parcours patient à travers la chirurgie ambulatoire et la gestion des patients à distance.

UniHA, réseau coopératif d'Achats groupés associant 67 établissements hospitaliers publics français, a acheté pour 2,761 milliards d'euros (+ 14 %) et généré 83,16 millions d'euros de gains sur Achat en 2015. En 2016, sur la base de prévisions réalistes et de marchés déjà en place, le portefeuille atteindra les 3 milliards d'euros et le

LA CONVENTION ENTREPRISES UNIHA, TENUE LE 8 MARS À MONTROUGE, A PERMIS DE FAIRE UN VASTE POINT SUR LES ACTIVITÉS DU GROUPEMENT, DEvenu LE PREMIER RÉSEAU D'ACHATS GROUPÉS DE L'HOSPITALISATION PUBLIQUE EN FRANCE.

potentiel de gain les 100 millions d'euros.

Une expertise multiformes

L'**expertise** développée par UniHA explique cette croissance. Elle est particulièrement efficiente sur des marchés complexes, nombreux en milieu hospitalier (médicaments, dispositifs médicaux, énergie...) où elle associe le bénéfice de la mutualisation des Achats au service rendu aux adhérents. De nouvelles stratégies d'Achat apportent des gains complémentaires, tirés des conditions d'exécution du marché: optimisation des commandes, promotion du bon usage dans le domaine des consommations pharmaceutiques, transformation des organisations.

La convention a permis de passer en revue un certain nombre de sujets clés pour l'activité d'UniHA. Au premier rang desquels la **fin programmée des tarifs réglementés de vente d'énergie**, qui a conduit l'ensemble des organisations publiques à lancer des appels d'offres pour leurs approvisionnements en gaz naturel et en électricité. Pour ce qui concerne UniHA, cette ouverture a suscité le lancement d'importants marchés de gaz et d'électricité. Plus de 300 établissements participent

aujourd'hui aux groupements de commandes de gaz et d'électricité d'UniHA, ce qui les fait bénéficier de baisses de prix significatives. Les objectifs à moyen terme sont aussi de permettre le développement des segments de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables. La filière énergie d'UniHA avance en parallèle sur l'acquisition d'un «système expert de management de l'énergie» multi énergies et multifournisseurs pour la gestion quotidienne des contrats et des consommations d'énergie.

Autre bonne pratique mise en avant, la création par UniHA, avec ATH Medical, d'un **fonds partenarial** pour soutenir et accompagner les entreprises dans la mise au point de leurs produits et services. Il s'agit du «prototype de la valeur ajoutée que peuvent apporter les acheteurs, passerelles entre le monde économique et les hospitaliers». UniHA professionnalise son réseau d'acheteurs pour reproduire la démarche suivie avec ATH Medical. Il met en place un fonds partenarial pour soutenir et accompagner les entreprises dans la mise au point de leurs produits et services, facilitant ainsi l'accès à la commande publique. En 2016, un appel à projet sera publié pour accompagner une ou plusieurs entreprises.

L'ACHAT PUBLIC RESPONSABLE



Dans 13 grandes régions, NOTRe change le territoire, pas notre proximité.

L'UGAP, c'est 600 interlocuteurs pour vous accompagner au cœur des régions et éclairer vos choix. Un achat public responsable, c'est un achat qui s'appuie largement sur les PME et favorise tout à la fois le développement durable et l'innovation. C'est aussi un achat qui, par sa performance économique, participe à la maîtrise de la dépense publique. Avec l'UGAP, l'achat responsable est plus que jamais au service du local et de l'intérêt général.

ugap.fr



Les déménageurs bretons

Grands Comptes

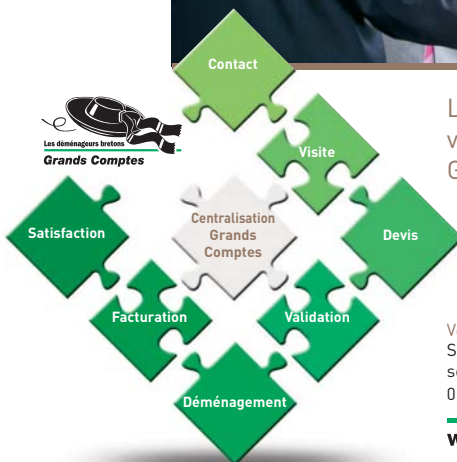
Simplifiez la gestion de la mobilité dans votre entreprise

Vos avantages

- Une centralisation de toutes vos demandes,
- Des formules adaptées pour toutes vos mutations professionnelles,
- Un suivi personnalisé de notre activité commune à votre convenance,
- Un réseau national de 145 agences.

Nos engagements qualités

- Un réseau certifié NF service, déménagement de particulier NF144
- Une certification ISO 9001, certifié AFAQ pour la gestion et le référencement Grands Comptes mais également pour le développement de franchises,
- Notre charte de développement durable,
- plus de 10 000 déménagements sont centralisés par notre service Grands Comptes.



Les 7 étapes de votre déménagement Grands Comptes

Votre contact Grands Comptes
Sophie Culieras
sculieras@demenageurs-bretons.fr
01 39 31 69 00 / 06 87 36 47 19

www.demenageurs-bretons.fr

Tous les professionnels de l'industrie réunis en un seul lieu stratégique

PROCESS INDUSTRIES BREIZH

2016

R&D | installation | équipement | sous-traitance | process | maintenance | service

salon professionnel | toutes industries | tous métiers | toutes fonctions

BREST - Parc des expositions - Penfeld - 15 et 16 juin 2016

www.processindustries.fr

La Bretagne, une région d'excellence

- ✓ 1ère région française du secteur agroalimentaire
- ✓ 1ère région française dans le domaine de la construction et réparation navale militaire
- ✓ 2ème pôle français de télécommunication
- ✓ 5ème pôle français de l'électronique
- ✓ 5ème région industrielle de France

kentañ dalc'h

La Médiation:

les points de vue des spécialistes



par François Girard

COMMENT DEUX MÉDIATEURS PEUVENT ABORDER À TRAVERS LEUR LIVRE RESPECTIF, LE PRINCIPE DE LA MÉDIATION SOUS DEUX ANGLES TOTALEMENT DIFFÉRENTS ET SE RETROUVER SUR LES GRANDS PRINCIPES. COMME QUOI CETTE DÉMARCHE A DE L'AVENIR DANS NOTRE SOCIÉTÉ.



Jean-Philippe Robic, Sébastien Lemeunier

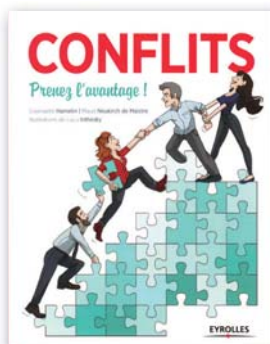
« Guide pratique : prévention, médiation, soutien et solutions », de Boeck, 20 €

Un livre plutôt technique mais riche d'enseignement qui s'adresse aux entrepreneurs, à toute personne qui s'intéresse au monde de l'entreprise, aux acheteurs impliqués dans la vie de leur filiale et aux étudiants. J'ai trouvé ce livre, vite lu, très riche en informations précises sur le sujet, il a donc ainsi l'immense mérite de mettre rapidement à niveau le lecteur sur le sujet: le contexte économique, l'alourdissement de l'administration, « l'inflation » de la réglementation sont des vecteurs additionnels de difficultés pour les entreprises.

Elles sont de plus en plus nombreuses à être concernées par ce contexte et l'expérience montre que les entrepreneurs sous-estiment et méconnaissent les ressources qui sont à leur disposition dès que surviennent des difficultés.

Les auteurs ont souhaité mettre à leur disposition un guide pratique et pédagogique offrant un panorama complet de ces solutions, sous la forme de « comment faire », pour leur permettre de rebondir.

Par ailleurs, l'ouvrage permet de répondre aux interrogations des étudiants sur les conditions de succès et d'échec de l'entreprise à chacun des stades de sa vie et, surtout, de leur donner le goût d'entreprendre.



Gwenaëlle Hamelin, Maud Neukirch de Maistre

« CONFLITS Prenez l'avantage! », Eyrolles, 20 €

Les conflits, provoqués ou subis, font partie de notre quotidien. S'ils sont appréhendés correctement, ils peuvent favoriser des relations plus équilibrées. La mise en œuvre de relations apaisées s'appuie sur la compréhension du fonctionnement des personnalités « difficiles » dans les conflits.

Cet ouvrage pratique propose ainsi des outils, des conseils et un vocabulaire adaptés aux conflits pour prendre l'avantage dans la vie comme au travail :

- Des techniques du coach et du médiateur pour détecter et gérer six types de personnalités difficiles, illustrées par des études de cas.

- Des méthodes de gestion de conflits au travail et de négociation, adaptées à des situations fréquentes.
- Un test pour évaluer son intelligence émotionnelle et comprendre ses aptitudes relationnelles.

Ce livre est un trousseau de clefs ludique pour vous aider à trouver le déclic. Il est en deux parties: une partie coaching avec une approche par type de personnalité. Ainsi après la lecture, le narcissique, le dépendant et l'hystérique vous seront beaucoup plus familiers. La deuxième partie est focalisée sur les conflits dans le monde du travail avec des illustrations du rôle du médiateur pour résoudre les tensions du monde de l'entreprise.



« Dis-moi ce que
tu lis, je te dirai qui
tu es », il est vrai.
Mais, je te connaîtrai
mieux si tu me dis
ce que tu **{ TRANSFÈRES }** *

D'APRÈS François Mauriac

Avec plus de 385 km de collections et d'archives transférés en 2015, i2T se positionne comme l'un des principaux acteurs du déménagement d'archives et de bibliothèques. Ce type d'intervention requiert une méthodologie très particulière, 80% de la réussite est basée sur la préparation en elle-même : étiquetage, inventaire, marquage, repérage des accès, zones de stockage... Nous maîtrisons le démontage des rayonnages, des compactus pour un reclassement à l'identique ou modifié.

Des établissements de renom comme Hachette, le Ministère de la Défense, l'Institut National de l'Audiovisuel (INA), la Bibliothèque du Louvre ou encore l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne nous ont fait confiance.

GROUPE



LE TRANSFERT D'ENTREPRISE INTELLIGENT

RETROUVEZ-NOUS SUR [WWW.I-2T.COM](http://www.i-2t.com)

La négociation des contrats Télécoms au cœur des débats

LE GEB TÉLÉCOM & IT, PRÉSIDIÉ PAR DIDIER JOUANNEAU, S'EST RÉUNI LE 9 FÉVRIER AU SIÈGE DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE FOOTBALL (FFF) À PARIS 15E. AU MENU DES DÉBATS, AUXQUELS ONT PRIS PART DES MEMBRES DE LA CDAF ET DEUX ACHETEURS INTERNES DE LA FFF : LA NÉGOCIATION DES CONTRATS TÉLÉCOMS : POINTS JURIDIQUES & RISQUES ASSOCIÉS. COMPTE-RENDU.

L'introduction a été consacrée à la présentation de la FFF par Romuald N'GUYEN, Direction des Affaires Institutionnelles, puis à celle des projets IT en cours par Armelle KUS SAINT-SUPERY, DSI de l'instance.

A suivi l'intervention extérieure, par Me Nathalie PUIGSERVER, Avocat Associé chez P3B Avocats et spécialisée en Droit des Technologies de l'Information sur la négociation des contrats de télécommunications entreprises : Quels sont les points juridiques clés des contrats-cadres ? Comment anticiper les risques juridiques éventuels propres à chaque étape du contrat ?

Puis des échanges ont permis aux acheteurs CDAF de partager leurs retours d'expérience en termes de négociation de contrats IT.

Le retour d'expérience mis en avant par le Crédit Agricole montre bien qu'avec des ressources internes importantes et du temps, on peut arriver à négocier des clauses et contrats qui respectent le droit français et européen, notamment pour ce qui concerne les offres

et solutions Cloud de fournisseurs internationaux.

Une semaine après la réunion, Nathalie PUIGSERVER a élaboré quelques slides ppt de synthèse qui ont été diffusés auprès des membres CDAF inscrits au GEB.

En conclusion : Sur un sujet d'actualité, la matinée a donné lieu à de nombreux échanges entre acheteurs CDAF. Tout le monde était très satisfait du niveau de l'intervention extérieure.

Présents CDAF (21 personnes) : BARDET Eric, CHARRIER Laetitia, DEWILDE Eric, DIARRA Rémi, FERNANDEZ Natacha, GERBOUD

Sandra, GOFFAUX Benoit, JOUANNEAU Didier, KIBALI Zakaria, KIROFF Sonia, LACOMBE Sylvie, LE MERCIER Jean-Marie, LEVIONNAIS Anne-Lucie, LEVAVASSEUR Pascal, MAGINOT Eléonore, MANSOUR Ikram, MONNIER Bernard, PAILLET Alain, TROLLÉ Caroline, VASSEL Anne (en audio conf.) et TUDOR POLE Christian.

Prochains thèmes à traiter au sein du GEB

- Sécurité des données ;
- Modèle économique du Cloud et risques associés ;
- Infrastructures IT & télécoms : nouvelles technologies à venir ?



BLUEBIZ

DES ÉCONOMIES SUR
LE BUDGET
VOYAGES DE
VOTRE ENTREPRISE

Gagnez des Blue Credits
à chaque voyage de vos
collaborateurs.

1 Blue Credit cumulé = 1 €

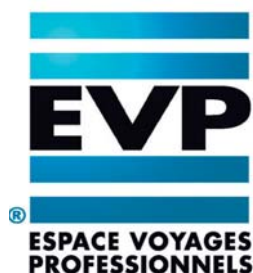
À convertir en billets d'avion,
en Carte d'Abonnement ou
en options payantes.

**Adhérez sur airfrance.fr ou
dans votre agence de voyages**

Crédit photo : Getty images

BlueBiz est un programme des compagnies





➤ Tendance

Baromètre EVP 2015 : la sécurité nouvelle priorité n°1

A l'occasion de la 25e édition de l'Espace Voyage Professionnels (EVP) à Paris, American Express Voyages d'Affaires a dévoilé les résultats de son Baromètre EVP 2015. Il en ressort que les budgets de déplacements professionnels ont augmenté de 1,42 % en 2015, soit le double des prévisions du Baromètre 2014 (0,7 %).

En ce qui concerne les priorités, le Baromètre révèle un nouveau trio de tête pour les entreprises répondantes :

- 1.** La sécurité : si, selon le Baromètre 2014, la sécurité des voyageurs était la priorité n°2 des entreprises, elle devient la priorité n°1 (pour rappel, 90 % des personnes interrogées ont été contactées avant les attentats du 13 novembre 2015 à Paris). 96 % des entreprises interrogées ont des dispositifs de suivi et de traçabilité des voyageurs en place. Mais l'approche curative prévaut sur la prévention puisque seules 24 % des entreprises formeraient leurs voyageurs en la matière.
- 2.** La maîtrise des coûts : privilégiée par les entreprises depuis plusieurs années, la maîtrise des coûts recule en deuxième position dans le classement des priorités cette année. 52 % des personnes interrogées considèrent qu'elles peuvent encore optimiser la gestion des coûts dans une certaine mesure.
- 3.** La satisfaction des voyageurs : le Baromètre indique que l'importance de la satisfaction des voyageurs fait un bond en avant en se hissant à la troisième place des priorités pour les entreprises ; elle était en sixième position l'année dernière. Selon le Baromètre 2015, l'embellie qui s'est manifestée au cours de l'exercice devrait perdurer en 2016 ; les dépenses totales de déplacement devraient progresser de 1 à 3 % en 2016, selon les marchés. Par ailleurs, les quatre enjeux dont l'importance va croître au cours de l'année à venir selon les participants sont : l'optimisation des prix (50 %), les solutions de sécurité (41 %), et la qualité de la gestion du programme de voyage (40 %).

➤ Meetings

GBTA France se penche sur l'approche TCO



GBTA, l'Association Mondiale du Voyage d'Affaires, s'est intéressée au coût global ou TCO (Total Cost of Ownership) dans le domaine des Meetings, afin d'apporter un éclairage complémentaire sur la gestion de cette famille d'Achats qui intéresse des acheteurs de plus en plus nombreux. La commission Fondamentaux et Formation de GBTA France a rejoint le groupe de travail «TCO (Total Cost of Ownership) Communication» pilotée par la mission de la médiation inter-entreprise du ministère de l'Economie, afin de construire un modèle d'approche et de calcul du TCO dans le «meeting».

Constitué dans le cadre de la Charte Relations fournisseurs responsables, ce groupe a pour objectif de présenter une grille d'identification, d'évaluation et d'analyse de l'intégralité des coûts inhérents à la gestion des «Meetings» dans l'entreprise, de la gestion de l'appel d'offres au temps passé à gérer l'événement : il se veut une aide à la décision quant à la démarche à mettre en œuvre (externaliser, utiliser un outil technologique, évaluer les risques...) pour mieux piloter cette activité.

A partir des résultats d'une enquête adressée à 260 acteurs du marché au mois de mai 2015, le groupe de travail, composé d'acheteurs spécialisés dans le MICE, d'agences et de représentants des chaînes hôtelières, a pu ainsi dresser une liste complète des coûts permettant ainsi une vision à 360° de ces dépenses. Piloté par Fabien Martre (IDEAL Meetings & Events) au sein de GBTA, initiateur de cette opportunité, GBTA France apportera son expertise «meeting» dans cette approche TCO.

➤ Hôtellerie

Des prix stables à Paris

HRS a présenté son étude annuelle sur les prix des chambres dans le monde. Cet «Hôtel Price Radar», qui compare les prix moyens des nuits d'hôtels dans 150 métropoles du monde, laisse apparaître une stabilité des prix à Paris. «En 2015, l'activité hôtelière parisienne a été fortement impactée par les événements tragiques de janvier et novembre, ce qui explique en grande partie la baisse (légère) de l'ADR* (138 € / -0,7%) dans la capitale», peut-on lire dans l'étude, qui souligne que le dynamisme de l'activité «affaires» a atténué le tassement.



*ADR = Revenu lié à la location de chambres / nombre de chambres louées

Opel Entreprises

DES INNOVATIONS UTILES AU SERVICE DES ENTREPRISES



EN 5 PORTES OU EN BREAK, LA NOUVELLE ASTRA NE MANQUE PAS D'ATOUTS POUR SÉDUIRE LES ENTREPRISES. ÉLÉGANTE, PERFORMANTE ET INNOVANTE, ELLE PROPOSE SANS DOUTE L'UN DES MEILLEURS RAPPORTS COÛTS/PRESTATIONS DE SA CATÉGORIE.

Avec sa cinquième génération d'Astra, Opel bouscule les codes sur le marché des berlines et des breaks compacts. Design statutaire, qualité de finition premium, l'Astra impressionne par son niveau d'équipements et de services. Avec notamment l'assistant personnel OnStar (lire encadré) et les tout nouveaux systèmes multimédia IntelliLink de série selon les versions. À cela s'ajoutent des technologies d'avant-garde, jusqu'ici réservées à des modèles de segments supérieurs, tels que l'éclairage adaptatif IntelliLux LED® ou encore les sièges ergonomiques AGR* ventilés avec fonction massage pour le conducteur. Cette montée en gamme n'entraîne pas pour autant de hausse des coûts de détention : la nouvelle gamme Astra reste toujours aussi compétitive pour les flottes face à la concurrence.

Plus de plaisir et d'économie

Basée sur une nouvelle plateforme allégée, l'Astra a perdu jusqu'à 200 kg par rapport à sa devancière. Résultat, un comportement plus dynamique, un plaisir de conduite accru et des économies à l'usage. Un cercle vertueux auquel le nouveau moteur 1.6 CDTI de 110 ch



Hayon motorisé avec ouverture mains-libres

Il suffit d'un petit mouvement du pied sous le pare-chocs arrière pour actionner l'ouverture ou la fermeture du hayon. On peut également utiliser la clé-télécommande ou un bouton situé dans l'habitacle près du conducteur.

n'est pas étranger. Discret et performant, il bat des records de sobriété (à partir de 88 g/km de CO₂), de quoi assurer des coûts de détention maîtrisés pour les flottes. À noter qu'une nouvelle boîte automatique est proposée sur la version CDTI de 136 ch, offrant davantage de confort au quotidien. Côté pratique, la berline Astra révèle une habitabilité arrière en progrès. Quant à la nouvelle version Sports Tourer (break), elle présente un coffre immense (de 540 à 1 630 litres sièges arrière rabattus) et une modularité ingénieuse grâce à une banquette arrière fractionnable en trois parties (40/20/40). Avec en prime un hayon motorisé à ouverture mains-libres, bien pratique et unique sur le segment ! Opel réalise ainsi un tour de force avec sa nouvelle Astra. Un modèle emblématique de la qualité allemande, agréable à vivre et à conduire, doté de services innovants et d'un rapport prix/prestations excellent. Des arguments de valeur pour séduire les sociétés.

* Les sièges AGR sont certifiés par l'association allemande AGR pour la santé du dos, un centre d'excellence pour l'ergonomie.

GAMME ASTRA BUSINESS CONNECT

FICHE TECHNIQUE

	Astra 5 portes	Astra Sports Tourer
Motorisation	1.6 CDTI 110ch	ecoFLEX Start/Stop
Conso mixte	3,3 l/100 km*	3,4 l/100 km*
CO ₂	88 g/km*	89 g/km*
Volume du coffre	370 litres	jusqu'à 1 630 litres

*avec pneus à faible résistance au roulement

ÉQUIPEMENTS DE SÉRIE



- Système multimédia Navi 900 IntelliLink : écran tactile 8" avec cartographie Europe 3D, compatible Apple CarPlay™, Bluetooth® et audio streaming
- Système OnStar : Assistant personnel pour la connectivité et les services
- Climatisation automatique bi-zone
- Capteur de pluie
- Allumage automatique des phares
- Régulateur - limiteur de vitesse
- Roue de secours
- Peinture métallisée

OPEL OnStar

Le nouvel assistant personnel OnStar offre un niveau de services unique dans la catégorie.

- SOS Service d'Assistance Automatique (Appel d'urgence).** En cas d'accident, le véhicule est immédiatement localisé et les secours prévenus.
- Téléchargement d'itinéraire.** Le conseiller OnStar peut programmer une destination dans le GPS embarqué.
- Assistance en cas de vol de véhicule.** La position du véhicule est directement transmise à la Police.
- Diagnostics du véhicule.** Un contrôle de l'état général du véhicule peut être demandé à distance au conseiller OnStar.
- L'application OnStar pour Smartphone.** Elle permet de localiser le véhicule ou de verrouiller/déverrouiller les portes à distance.



Tendances : La LLD au zénith, la voiture verte en progrès

L'année 2015 a été un excellent cru pour le marché des flottes d'entreprises. Les chiffres du dernier trimestre soulignent ce grand dynamisme, avec 210 306 immatriculations VP et VUL, en hausse de plus 11 %. Sur ce total, 59 % ont été réalisées par les loueurs longue durée. Sur l'ensemble de l'année 2015, le marché des flottes d'entreprises a progressé de 6,4 %, à 731 519 VP et VUL, dont 61 % générés par les loueurs longue durée. « Il s'agit d'une très bonne année 2015 et la croissance devrait également être supérieure à 3 % en 2016 », a estimé François-Xavier Castille, président du SNVLD, lors d'une conférence de presse. Les loueurs longue durée ont joué un rôle important sur le segment des motorisations écologiques, réalisant 37 % des immatriculations de véhicules

AU TERME D'UNE ANNÉE 2015 TRÈS POSITIVE POUR LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE, LE SECTEUR DES FLOTTES D'ENTREPRISES LAISSE APPARAÎTRE UNE NETTE PROGRESSION DE LA LOCATION LONGUE DURÉE (LLD), DONT LE PARC N'A CESSÉ D'AMÉLIORER SES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES.

électriques en France (8 209 sur un total de 22 184 unités). Ils ont aussi alimenté le marché VO, avec 118 606 véhicules arrivant en fin de contrat de LLD au cours du dernier trimestre, un volume en hausse de 4,2 %. Au total, le parc de véhicules en LLD a progressé de 3,3 % en 2015, à 1,228 million d'unités. Par ailleurs, le parc uniquement en gestion (fleet management) a progressé de 10,6 %, à 318 405 véhicules.

100 000 kilomètres par véhicule

Le SNLVLD a dévoilé en complément une série de statistiques sur la durée moyenne des contrats de LLD. Celle-ci s'élève au global à 43 mois. Mais des disparités sont à relever, en fonction du type de véhicule. Les utilitaires légers sont loués 51 mois en moyenne, les véhicules de société 48 mois et les véhicules particuliers, 40 mois. Quant au kilométrage moyen, il est de 99 600



kilomètres. Mais quand les véhicules particuliers roulent 98 000 kilomètres en moyenne, les véhicules de société parcourent 103 000 kilomètres et les utilitaires légers 106 000 kilomètres. Parallèlement à leur activité de LLD, certains loueurs continuent de développer le fleet management. Ce dernier est en forte progression. Le parc géré s'élève à 318 405 véhicules, un total en progression de 10,6 % par rapport à 2014. Les acteurs de la LLD sont à présent tournés vers 2016. Le SNLVLD table une nouvelle fois sur un marché en croissance, de l'ordre de 4 %. Le syndicat a prévu d'ouvrir plusieurs chantiers cette année, notamment celui de la redéfinition de l'état standard des véhicules en fin de contrat.

2015 mieux que 2012

Cette nouvelle année de croissance s'explique également par la fin de contrat de nombreux véhicules mis à la route en 2012. A cette époque, 187 657 voitures ont été revendues. 2015 se situe un cran au-dessus, avec un volume qui s'élève à 191 108 unités (+ 3,9 % par rapport à 2014). Ce sous-marché de la revente est lui aussi orienté à la hausse : les prix de revente de ces véhicules en occasion ont augmenté de 6,3 % pour une moyenne de 9 000 euros pour un véhicule particulier.

En moyenne, ces VO sont revendus pour une grand moitié par les plateformes digitales des loueurs eux-mêmes, et pour un tiers par le canal des ventes aux enchères physiques. Le reste passe directement dans les mains soit des utilisateurs, soit des particuliers. Ainsi 90 % des VO de la location de longue durée sont revendus à des professionnels.

Signe de cette progression continue de la LLD, la diversification des offres en la matière. A titre d'exemple, La Banque Postale a signé un partenariat avec le loueur Arval pour proposer à ses clients professionnels une offre de location longue durée de véhicules particuliers ou utilitaires. Ceux-ci pourront ainsi profiter d'une offre adaptée à leurs besoins en choisissant la durée de location (24 à 60 mois) et leurs véhicules, tout en bénéficiant de tarifs préférentiels, de services et d'une équipe de conseillers dédiée.

«Ce partenariat avec Arval permet à la Banque Postale de proposer un produit complémentaire permettant notamment d'élargir son offre vers les personnes morales, en ciblant particulièrement leur besoin de véhicules professionnels», a réagi Serge Bayard, directeur des entreprises et du développement des territoires de la Banque Postale.

Des flottes qui verdissent

Au fil des mois, sous l'effet des réglementations et des offres des constructeurs, le parc en LLD n'a cessé d'améliorer ses performances environnementales. Ces quatre dernières années, le taux d'émission moyen d'un véhicule en LLD s'est tassé de 132 à 115 g de CO²/km, selon le Syndicat national des loueurs de véhicules de longue durée (SNLVLD). Une évolution positive qui tient pour partie à l'essor des véhicules électriques. Ces voitures vertes commencent à se faire une petite place dans leurs livraisons : 3 % (alors qu'ils ne représentent que 0,7 % du marché tous canaux).

Au même titre que les problématiques liées à la mobilité et au digital, la voiture verte fait partie des trois thèmes avérés des évolutions du métier de la LLD pour 2016, estime le SNLVLD. «En 2015, les loueurs ont commencé à développer des offres de plus en plus abouties autour de l'auto-partage et des différentes mobilités. Ces nouvelles orientations s'amplifient en 2016 pour devenir parties intégrantes du métier de la LLD, indique le syndicat dans son communiqué bilan 2015. L'intégration du digital devient également une tendance lourde et tous les acteurs se concentrent sur le développement d'applications et de sites internet «responsives».»

La LLD au service de l'environnement

«La voiture verte est au coeur des projets des loueurs car la LLD est LE vecteur de développement du véhicule vert», explique le SNLVLD, chiffres à l'appui.

	2015		
	Immat. totales	SNLVLD	Part de marché
Electriques	22 184	8 209	37 %
Hybrides	61 902	6 161	10 %
TOTAL	84 086	14 370	17 %

Flottes Automobiles



drivy

location entre particuliers

↳ Covoiturage

Drivy lance un service destiné aux entreprises

Si jusqu'ici les professionnels pouvaient déjà proposer certains de leurs véhicules sur la plateforme de Drivy, les choses devraient s'accélérer dans les prochains mois. Le site de location de véhicules entre particuliers a annoncé le lancement d'un service spécifique pour cette clientèle, composée de loueurs indépendants ou franchisés, de garagistes, de concessionnaires, de carrossiers et d'artisans ou commerçants. Ces derniers pourront désormais inscrire leurs véhicules sur une page qui leur est spécialement consacrée. «*Le formulaire d'inscription a été revu pour permettre aux professionnels de créer un profil pour leur entreprise*», spécifie Drivy. La mention «*ce propriétaire est un professionnel*», sera visible sur les annonces des véhicules concernés. Enfin, la plateforme a annoncé qu'une équipe sera déployée en interne «*pour aider inscrire des véhicules sur le site, répondre aux questions des professionnels et les accompagner tout au long de leurs locations*».

Les professionnels pourront en outre bénéficier de la technologie Drivy Open pour leurs véhicules. Celle-ci permet notamment, grâce à une application et un dispositif embarqué, d'ouvrir les portes de la voiture avec son smartphone, sans que le propriétaire soit présent. Le site a annoncé qu'il comptait déjà 300 professionnels dans ses rangs.

↳ Applis

Geco, l'application dédiée à l'éco-conduite, repensée

Près d'un an et demi après le lancement de son application dédiée à l'éco-conduite, Geco, IFP Energies Nouvelles a annoncé le déploiement de nouvelles fonctionnalités pour celle-ci mais également sur le site internet lié : geco-drive.fr. Pour rappel, cette application, gratuite, compare la conduite de l'automobiliste avec un mode de conduite idéal, et en déduit des indicateurs de performance.

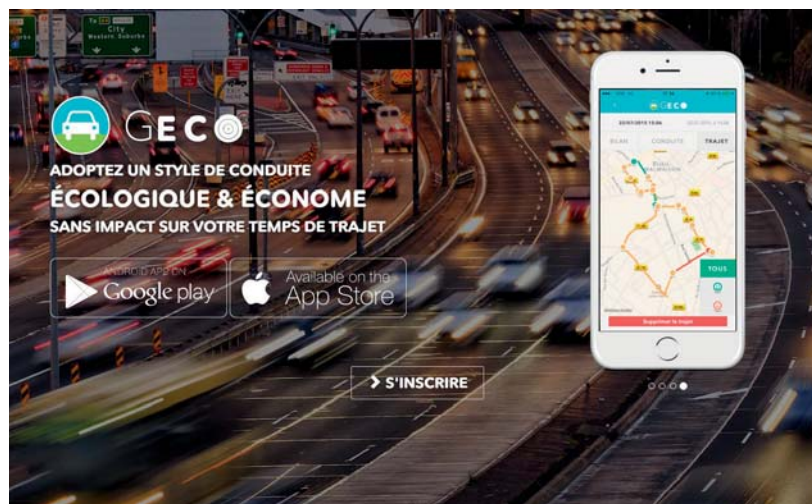
Désireuse de renforcer son offre, l'IFPEN s'est attaquée, dans un premier temps, à la refonte du site internet lié à son application et qui anime la communauté. Celui-ci proposera désormais, trois nouveaux scores pour aider les conducteurs :

1. Un score d'efficacité qui mesure l'écart entre l'énergie consommée et l'énergie minimale que l'on pourrait consommer sur un trajet. Une note de 8 sur 10 indique par exemple que le conducteur aurait pu économiser 20 % d'énergie.
2. Un score de conduite qui évalue le comportement du conducteur par rapport à l'ensemble des utilisateurs de GECO.
3. Un score de sécurité qui reflète la sûreté de la conduite

Ces scores sont calculés «*non seulement en fonction du comportement du conducteur au volant, mais aussi en fonction de facteurs extérieurs comme le type de route, le trafic ou les conditions météo*», précise l'IFPEN.

Enfin l'application Geco reçoit elle deux nouveautés :

1. L'intégration automatique des caractéristiques du véhicule grâce au Référentiel Argus. Il en résulte une meilleure évaluation de la conduite avec des indicateurs plus justes et pertinents.
2. La fonction démarrage automatique qui lance l'analyse des trajets sans intervention manuelle sur le téléphone.



GAMME
À PARTIR DE
269 €
PAR MOIS ⁽¹⁾

TOUT TOUT TOUT COMPRIS

ENTRETIEN ASSISTANCE PERTE FINANCIÈRE INCLUS



CIVIC



CIVIC TOURER



JAZZ



HR-V



CR-V

(1) 269 € TTC pour une Honda Jazz Elegance 1.3 i-VTEC en Location Longue Durée de 48 mois et 40 000 km. Ces loyers comprennent la mise à disposition du véhicule neuf, la peinture métallisée, l'assurance/perte financière, l'entretien et les réparations du véhicule ainsi que l'assistance 24h/24 et le véhicule de remplacement en cas de panne, accident ou vol. **Offre réservée aux sociétés, valable jusqu'au 31/03/2016** sous réserve d'acceptation du dossier par Loc-Action, sauf changement Tarif Constructeur et variation de la fiscalité. Loc-Action est une marque du Groupe LeasePlan France S.A.S, Société par Action Simplifiée au capital de 14 040 000 € - RCS Nanterre 313 606 477 - N° TVA intracommunautaire FR 50 313 606 477. www.honda-entreprises.fr

Formation

↳ 2^{ème} cycle. IAE Pau-Bayonne : un nouveau Master Achats en apprentissage

L'IAE Pau-Bayonne a lancé un nouveau Master en apprentissage sur son campus de Bayonne : le Master 2 Achats et Logistique à l'International. Ce nouveau cursus, principalement orienté métier, vise des débouchés dans les secteurs du transport, de la logistique et Achats. Il fait une large place à l'international, avec quelques cours dispensés en anglais. Cette forte spécialisation métier ajoutée à la formation en apprentissage a pour objectif de former des diplômés opérationnels et déjà professionnels. Dans un contexte économique tendu où la logistique (supply chain) revêt une importance croissante, on assiste à l'émergence de nouveaux métiers. Les diplômés de ce Master seront amenés à occuper des postes de responsable Achats, responsable logistique, responsable de plate-forme et distribution ou consultant en **supply chain management**.

Proposée en apprentissage, de façon à permettre une intégration professionnelle progressive des étudiants en cohérence avec les attentes des entreprises du secteur, la formation propose des contrats d'apprentissage pouvant débiter 90 jours avant ou après le début de la formation. L'apprenti est une semaine en formation à l'IAE sur le campus de Bayonne, toutes les trois semaines, durant une année.

Elle est également ouverte sur le même rythme en alternance à la formation continue pour des salariés qui souhaitent, après une solide expérience en entreprise, se spécialiser dans les domaines de la logistique et des Achats. Le principal atout de ce master tient aussi à un partenariat privilégié avec la CDAF.

Les étudiants sont, majoritairement, en contrat dans des entreprises du secteur aéronautique, pharmaceutique, des télécommunications, de la grande distribution et du secteur gazier. Ils sont nombreux à avoir trouvé leur entreprise dans le département des Pyrénées-Atlantiques, Hautes-Pyrénées et en région parisienne.

Le Master en chiffres :

- 66 candidatures sur le site Internet.
- 17 étudiants sélectionnés
- dont 5 en formation continue.
- 11 étudiants en contrat d'apprentissage.
- 5 étudiants en contrat de professionnalisation.
- 1 étudiant en stage.

↳ RENSEIGNEMENTS : iae.univ-pau.fr



↳ E-learning : CrossKnowledge dresse les tendances du digital learning en Europe

CrossKnowledge, spécialiste des solutions de formation à distance, signe la deuxième édition du Benchmark européen du Digital Learning, co-réalisé avec Féfaur, conseil indépendant en stratégie Digital Learning. Ce benchmark confirme la tendance lourde suivante : au sein des organisations, les dispositifs de digital learning sont devenus essentiels pour s'adapter aux évolutions du marché et à son environnement.

68 % des répondants estiment que le digital learning permet de développer l'agilité des collaborateurs pour faire face à l'imprévisibilité des marchés, aux ruptures en cours (qui trouvent souvent leur origine dans le digital), à la confirmation d'une nouvelle relation client, à l'émergence de nouveaux concurrents et de modèles économiques inattendus...

Pour 63 % des entreprises, le digital learning est un support majeur pour la performance de ses collaborateurs et ce, au quotidien. Les projections présentées dans l'édition 2011 du benchmark se confirment : 37 % des entreprises prévoyaient de former plus de 50 % de leurs salariés via un dispositif de e-learning à l'horizon 2013. En 2014, elles sont 36 % à déclarer l'avoir fait. Ainsi, si les prévisions à l'horizon 2017 se confirment, ce seront 66 % des entreprises qui auront proposé à leurs salariés des formations en e-learning.

Répondant à des objectifs de rationalisation et d'optimisation des coûts associés à une rapidité de déploiement, le e-learning séduit les entreprises, et ce, à tous les niveaux. Cela se traduit par une généralisation du digital learning sur tous les champs d'application : formations métiers (65 %), conformité réglementaire (58 %) ou encore management et leadership (52 %).

Plus spécifiquement sur les publics, c'est la force de vente qui bénéficie aujourd'hui le plus des dispositifs de digital learning. Mais les Achats ne sont pas en reste pour autant.

CROSSKNOWLEDGE
A Wiley Brand

Féfaur

ESAP

École Supérieure des Acheteurs Professionnels

Formation Diplomante

■ Acheteur Leader

Titre certifié RNCP niveau II (Bac + 4).

■ Manager des Achats Internationaux

Titre certifié RNCP niveau I (Bac + 5) délivré par le CESCO.

Statuts : CDI, CDD, contrat de professionnalisation, VAE.



■ Évaluation des Compétences Achat

■ Formation Inter-Entreprise

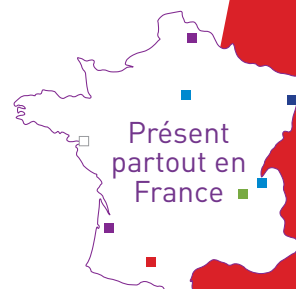
■ Formation Intra-Entreprise



La formation Achat
tout au long de la vie

CDAF Formation

11, avenue du Val de Fontenay - 94120 Fontenay-sous-Bois
Tél. : 01 43 94 70 40 - Fax : 01 48 76 52 86 - cdaff-info@cdaf-formation.fr



Markit PMI® France - Secteur de la Construction

La forte contraction du secteur français de la construction se poursuit, mais les perspectives d'activité s'améliorent en janvier.

L'Indice des Acheteurs™ PMI® sur le secteur français de la construction est produit par Markit Economics.

Le rapport présente les données recueillies par enquête auprès d'un panel représentatif comprenant plus de 150 entreprises opérant dans le secteur français de la construction.

Markit Economics

Henley on Thames
Oxon RG9 1HG, UK
Tel : +44 1491 461034
Fax : +44 1491 461001

E-mail : agathe.martin@markit.com

Les Indices des Acheteurs PMI pour la France sont produits par Markit Economics, entreprise indépendante spécialisée en recherches économiques qui réalise des enquêtes hautement réputées sur l'environnement économique des entreprises à travers le monde.

Ce rapport est accessible sur abonnement annuel souscrit auprès de la société Markit. Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

economics@markit.com

Produit en collaboration avec la CDAF



La CDAF (Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France) est une association réunissant, à titre individuel et sans but lucratif ou syndical, les personnes participant effectivement aux opérations d'achat ou à leur direction dans les entreprises ou administrations. Son but est d'accroître l'efficacité de la fonction achat dans l'économie par la formation et l'information des personnes concernées, la définition et l'application d'une éthique professionnelle, toutes études, recherches, enquêtes et actions d'intérêt général dans tous les domaines concernant directement ou indirectement la fonction achat et les fonctions annexes.

Les droits de propriété intellectuelle attachés à l'Indice PMI sur le secteur français de la construction sont détenus en pleine propriété ou sous licence par Markit. Toute utilisation non autorisée, incluant, et sans que cette liste ne soit limitative, la reproduction, la distribution, la transmission ou tout autre mode de représentation des données, sans autorisation préalable de Markit, est interdite. La responsabilité de Markit ne saurait être engagée en raison du contenu de ce rapport et de l'information qu'il présente ("données"), des erreurs, inexactitudes, omissions ou retards dans les données, ou de toute action entreprise sur le fondement du présent document. Markit ne peut en aucun cas être tenu pour responsable des dommages, particuliers, directs ou indirects, pouvant résulter de l'utilisation des données. Purchasing Managers' Index® et PMI® sont des marques commerciales de Markit Economics Limited ou sont utilisés sous licence par Markit Economics Limited. Markit est une marque commerciale de Markit Group Limited.

Points clés :

- La baisse prolongée des nouveaux contrats entraîne un nouveau repli de l'activité en janvier.
- Plus forte contraction de l'emploi depuis juillet 2015.
- La confiance des entreprises de BTP françaises affiche son deuxième plus haut niveau depuis quatre ans et demi.

Le secteur français de la construction reste en zone de contraction au début de l'année 2016. Bien que se redressant de 42.2 en décembre à 43.0, l'indice titre de l'enquête, l'Indice PMI® sur le Secteur de la Construction – un indice désaisonnalisé conçu pour mesurer l'activité globale du secteur de la construction – continue d'indiquer un fort taux de repli de l'activité, cette dernière reculant pour le cinquante-deuxième mois consécutif en janvier.

Prolongeant la tendance amorcée en février 2014, l'activité se replie dans les trois sous-secteurs couverts par l'enquête, celui du génie civil enregistrant les plus faibles performances en janvier. Le secteur du génie civil est en outre le seul à signaler une accélération de la contraction au cours du mois. En effet, bien qu'elle continue d'afficher un rythme soutenu, la baisse de l'activité ralentit dans les secteurs des constructions résidentielles et de locaux à usage industriel et commercial.

Le nombre de nouveaux contrats obtenus par les entreprises de BTP françaises diminue pour le cinquante-deuxième mois consécutif en janvier. Bien qu'il se replie à son plus faible niveau depuis octobre 2013, le taux de contraction des nouvelles commandes reste élevé.

La baisse du nombre de nouveaux contrats incite les répondants à réduire de nouveau leurs effectifs en janvier. L'emploi recule ainsi pour le cinquante-deuxième mois consécutif, le taux de contraction se redressant en outre à son plus haut niveau depuis juillet 2015.

Prolongeant la tendance observée depuis

octobre 2011, le recours à la sous-traitance diminue en janvier. Le taux de contraction se redresse en outre à son plus haut niveau depuis avril, signalant une forte réduction des contrats de sous-traitance. En conséquence, la disponibilité des sous-traitants continue de s'améliorer tandis que leurs tarifs enregistrent un nouveau repli. Les entreprises interrogées mentionnent, pour la première fois depuis plus de deux ans, une amélioration de la qualité des prestations offertes.

Les entreprises de BTP françaises indiquent avoir réduit la quantité de matériaux de construction achetés en janvier, tendance qu'elles attribuent à la baisse de l'activité. Le taux de contraction se redresse en outre à son plus haut niveau depuis juin 2015, indiquant ainsi une forte baisse de l'activité achats.

Les délais de livraison continuent de diminuer en début d'année 2016, le taux d'amélioration de la performance des fournisseurs fléchissant toutefois par rapport à décembre. Parallèlement, les entreprises de BTP indiquent une baisse des prix des achats, le taux de déflation se repliant toutefois en janvier et affichant un niveau modéré.

Enfin, les perspectives d'activité à douze mois s'améliorent dans le secteur français de la construction, l'optimisme des entreprises atteignant son deuxième plus haut niveau depuis quatre ans et demi en janvier. Environ un tiers des répondants anticipent en effet une hausse de leur activité au cours de l'année à venir, prévisions qu'ils fondent sur des perspectives d'amélioration de la conjoncture.

Indice des Acheteurs™ PMI® Markit pour la construction



Résumé des Indices

(cvs, 50 = sans changement par rapport au mois précédent)

	Activité Globale	Activité Logements	Activité Commerciale	Activité Génie Civil	Nouvelles Commandes	Effectifs	Sous-traitance			Volume des Achats	Délais de Livraison des Achats	Prix des Achats	Vol d'Activité Estimée	
							Recours	Disponibilité	Qualité					
Nov 15	44.8	43.5	44.0	45.0	43.2	46.1	46.0	51.8	46.3	46.1	47.5	50.6	48.2	48.1
Déc	42.2	42.6	40.3	42.4	43.4	45.9	41.2	53.2	48.5	44.6	43.0	53.1	46.5	51.9
Jan 16	43.0	43.1	43.2	39.2	45.0	42.7	40.3	51.6	50.8	45.5	42.5	51.0	47.8	54.9

La méthodologie utilisée pour cette enquête est la même que celle utilisée pour le rapport sur l'industrie manufacturière en France. L'enquête est réalisée auprès d'un panel d'entreprises qui répondent régulièrement. Il permet de suivre de près les tendances sur l'environnement économique des entreprises de construction du secteur privé. Les entreprises du panel ont été soigneusement sélectionnées de manière à représenter une réplique exacte de la structure de l'économie de construction. Les questionnaires sont envoyés en milieu de mois et il est demandé aux répondants de comparer la situation de leur entreprise avec celle du mois précédent. Le pourcentage des réponses indiquant une hausse, une baisse ou un sans changement à une question est transformé en un indice numérique qui, au fil des mois, permet d'identifier très facilement une tendance. Un indice supérieur à 50.0 indique une hausse globale tandis qu'un indice inférieur à 50.0 traduit une baisse globale. Plus l'écart à 50.0 est important et plus l'intensité de la variation signalée est grande. Markit ne revient pas sur les données de l'enquête après publication. Toutefois, si nécessaire, les facteurs de variation saisonnière peuvent être occasionnellement révisés, ce qui pourrait entraîner une modification de l'indice désaisonnalisé.

compiled by markit

Markit PMI® France - Industrie manufacturière

L'Indice des Acheteurs™ PMI® sur l'industrie manufacturière française est produit par Markit Economics. Le rapport présente les données recueillies par enquête auprès d'un panel représentatif comprenant plus de 400 entreprises opérant dans le secteur manufacturier français.

Markit Economics

Henley on Thames
Oxon RG9 1HG, UK

Tel: +44 1491 461034
Fax: +44 1491 461001

E-mail: agathe.martin@markit.com

Les Indices des Acheteurs PMI pour la France sont produits par Markit Economics, entreprise indépendante spécialisée en recherches économiques qui réalise des enquêtes hautement réputées sur l'environnement économique des entreprises à travers le monde.

Ce rapport est accessible sur abonnement annuel souscrit auprès de la société Markit. Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

economics@markit.com

Produit en collaboration avec la



La CDAF (Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France) est une association réunissant, à titre individuel et sans but lucratif ou syndical, les personnes participant effectivement aux opérations d'achat ou à leur direction dans les entreprises ou administrations. Son but est d'accroître l'efficacité de la fonction achat dans l'économie par la formation et l'information des personnes concernées, la définition et l'application d'une éthique professionnelle, toutes études, recherches, enquêtes et actions d'intérêt général dans tous les domaines concernant directement ou indirectement la fonction achat et les fonctions annexes.

Les droits de propriété intellectuelle attachés à l'Indice PMI Markit sur l'industrie manufacturière française sont détenus en pleine propriété ou sous licence par Markit. Toute utilisation non autorisée, incluant, et sans que cette liste ne soit limitative, la reproduction, la distribution, la transmission ou tout autre mode de représentation des données, sans autorisation préalable de Markit, est interdite. La responsabilité de Markit ne saurait être engagée en raison du contenu de ce rapport et de l'information qu'il présente ("données"), des erreurs, inexactitudes, omissions ou retards dans les données, ou de toute action entreprise sur le fondement du présent document. Markit ne peut en aucun cas être tenu pour responsable des dommages, particuliers, directs ou indirects, pouvant résulter de l'utilisation des données. *Purchasing Managers' Index®* et *PMI®* sont des marques commerciales de Markit Economics Limited ou sont utilisés sous licence par Markit Economics Limited. Markit est une marque commerciale de Markit Group Limited.

Premier recul de l'activité depuis six mois dans le secteur manufacturier français en février.

Points clés :

- Le nouveau recul des nouvelles commandes entraîne un repli de la production.
- L'emploi reste stable en février.
- Les prix des achats et les prix de vente enregistrent de nouvelles baisses.

Les fabricants français signalent une baisse de la production pour la première fois depuis six mois, le taux de contraction étant cependant modéré. L'Indice des Acheteurs™ PMI® – un indice désaisonnalisé conçu pour mesurer la performance globale de l'industrie manufacturière s'établit toutefois au-dessus de la barre du 50.0 du sans changement. A 50.2 en février, l'indice affiche un niveau très proche de celui de janvier (50.0), et signale une très légère amélioration de la conjoncture.

Le repli de la production reflète une nouvelle baisse des nouvelles commandes reçues par les fabricants français, tendance que les entreprises interrogées attribuent généralement à un contexte économique peu favorable à la demande ainsi qu'à un resserrement des budgets chez leurs clients. Le taux de contraction des ventes reste stable par rapport au niveau modéré de janvier. Les nouvelles commandes à l'export enregistrent également une baisse au cours du mois, celle-ci n'étant toutefois que marginale.

Les données de février mettent en évidence une hausse du volume de travail en cours pour le troisième mois consécutif. Le taux d'expansion fléchit toutefois légèrement par rapport à janvier, signalant ainsi une hausse modérée des arriérés de production.

Les stocks de produits finis détenus par les fabricants français diminuent pour le deuxième mois consécutif en février, le taux de repli restant

toutefois modeste.

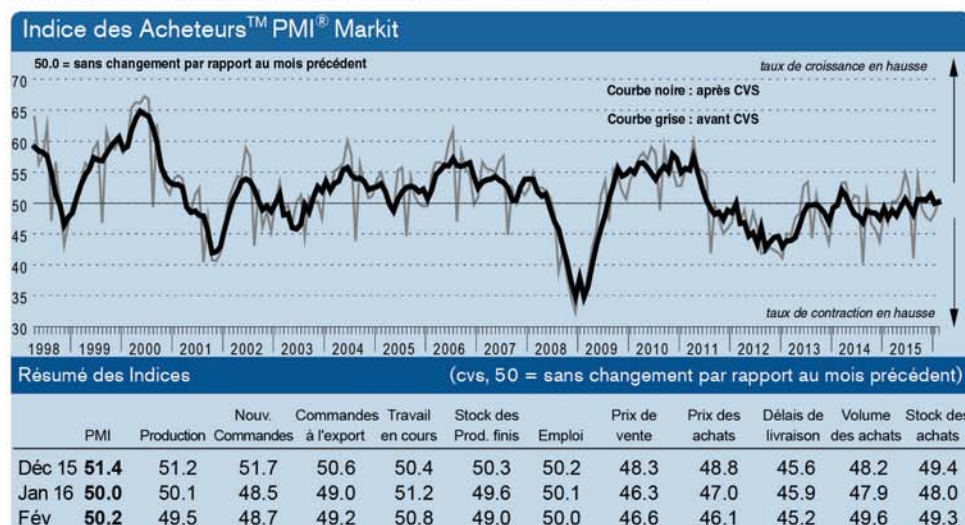
L'emploi manufacturier stagne en février, après avoir enregistré deux mois consécutifs de très faible croissance en décembre et en janvier.

Le volume de matières premières et de produits semi-finis achetés par les fabricants recule pour le quatrième mois consécutif, le taux de contraction se repliant cependant à un niveau marginal en février. En conséquence, les stocks d'achats continuent de diminuer au cours du mois, ce dernier repli étant toutefois plus faible qu'en janvier.

Les délais de livraison continuent de s'allonger, tendance que les entreprises interrogées attribuent à la faiblesse des stocks chez les fournisseurs. Le taux de détérioration de la performance des fournisseurs se redresse en outre et affiche son plus haut niveau depuis juin 2015.

Les prix des achats des fabricants français diminuent pour le sixième mois consécutif en février, le taux de déflation atteignant en outre son plus haut niveau depuis octobre 2015. Les entreprises interrogées attribuent cette tendance à la baisse des prix de matières premières essentielles telles que le pétrole et l'acier.

Les fabricants diminuent leurs prix de vente pour le vingt-quatrième mois consécutif en février. Les entreprises indiquent avoir réduit leurs tarifs expliquent leur décision par de fortes pressions concurrentielles dans le secteur ainsi que par la baisse de leurs coûts.



L'Indice des Acheteurs PMI® Markit est un indice composite conçu pour fournir une vue globale de l'activité dans l'industrie manufacturière et opère en indicateur avancé de l'ensemble de l'économie. L'indice est établi sur la base d'indices de diffusion mesurant les variations intervenues au cours du mois dans la production, les nouvelles commandes, l'emploi, les délais de livraison des fournisseurs et les stocks des achats. Inférieur à 50.0, l'indice indique une détérioration de l'économie manufacturière, supérieur à 50.0, il signale une expansion. Une lecture à 50.0 indique qu'aucun changement n'est intervenu. Plus l'écart à 50.0 est important et plus le taux de variation signalé par l'indice est élevé. *Purchasing Managers' Index®* et *PMI®* sont des marques commerciales de Markit Economics Limited ou sont utilisés sous licence par Markit Economics Limited. Markit est une marque commerciale de Markit Group Limited.

compiled by markit

Markit PMI® France - Secteur des Services

L'Indice des Acheteurs™ PMI® sur le secteur français des services est produit par Markit Economics. Le rapport présente les données recueillies par enquête auprès d'un panel représentatif comprenant plus de 400 entreprises opérant dans le secteur français des services.

Markit Economics

Henley on Thames
Oxon RG9 1HG, UK
Tel: +44 1491 461094
Fax: +44 1491 461001

e-mail : severine.laudouar@markit.com

Les Indices des Acheteurs PMI pour la France sont produits par Markit Economics, entreprise indépendante spécialisée en recherches économiques qui réalise des enquêtes hautement réputées sur l'environnement économique des entreprises à travers le monde.

Ce rapport est accessible sur abonnement annuel souscrit auprès de la société Markit. Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

economics@markit.com

Produit en collaboration avec la CDAF



La CDAF (Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France) est une association réunissant, à titre individuel et sans but lucratif ou syndical, les personnes participant effectivement aux opérations d'achat ou à leur direction dans les entreprises ou administrations. Son but est d'accroître l'efficacité de la fonction achat dans l'économie par la formation et l'information des personnes concernées, la définition et l'application d'une éthique professionnelle, toutes études, recherches, enquêtes et actions d'intérêt général dans tous les domaines concernant directement ou indirectement la fonction achat et les fonctions annexes.

Les droits de propriété intellectuelle attachés à l'Indice PMI® Markit sur le secteur des services français sont détenus en pleine propriété ou sous licence par Markit. Toute utilisation non autorisée, incluant, et sans que cette liste ne soit limitative, la reproduction, la distribution, la transmission ou tout autre mode de représentation des données, sans autorisation préalable de Markit, est interdite. La responsabilité de Markit ne saurait être engagée en raison du contenu de ce rapport et de l'information qu'il présente ("données"), des erreurs, inexactitudes, omissions ou retards dans les données, ou de toute action entreprise sur le fondement du présent document. Markit ne peut en aucun cas être tenu pour responsable des dommages, particuliers, directs ou indirects, pouvant résulter de l'utilisation des données. Purchasing Managers' Index® et PMI® sont des marques commerciales de Markit Economics Limited et sont utilisés sous licence par Markit Economics Limited. Markit est une marque commerciale de Markit Group Limited.

Le secteur des services français renoue avec la croissance, son activité enregistrant une hausse marginale en janvier.

Points clés :

- Croissance marginale de l'activité après le repli observé en décembre.
- Nouvelle diminution des prix facturés.
- Les perspectives d'activité se renforcent, la confiance affichant ainsi un plus haut de cinq mois.

Après un très faible repli en décembre, l'activité du secteur des services français repart à la hausse en janvier, le taux de croissance n'étant toutefois que marginal. Cette progression de l'activité repose sur une modeste augmentation du volume des nouvelles affaires au cours du mois, les prestataires de services interrogés signalant également une légère hausse du volume du travail en attente et de leurs effectifs. Parallèlement, l'inflation des prix payés ralentit tandis que la baisse des prix facturés se poursuit. Enfin, les perspectives d'activité s'améliorent par rapport au mois dernier, le degré de confiance atteignant ainsi son plus haut niveau depuis cinq mois.

L'Indice titre de l'enquête, l'Indice désaisonnalisé de l'Activité Commerciale – calculé à partir d'une question unique posée à un panel de répondants et portant sur leur niveau effectif d'activité par rapport au mois précédent – se redresse de 49.8 en décembre à 50.3, signalant une croissance marginale de l'activité en janvier. Conformément à la tendance observée ces derniers mois, le secteur Hôtels et Restaurants affiche des performances particulièrement faibles par rapport à celles des autres sous-secteurs couverts par l'enquête.

Le volume des nouvelles affaires reçues par les prestataires de services français augmente pour le quatorzième mois consécutif en janvier, la croissance n'affichant toutefois qu'un rythme modéré. Cette hausse du nombre de nouveaux contrats entraîne une accumulation du volume des affaires en attente, le taux de croissance des affaires en cours restant toutefois peu élevé.

L'augmentation de la charge de travail incite

les prestataires de services français à recruter du personnel supplémentaire en janvier. L'emploi progresse ainsi pour la première fois depuis août 2015, cette hausse des effectifs n'étant toutefois que marginale.

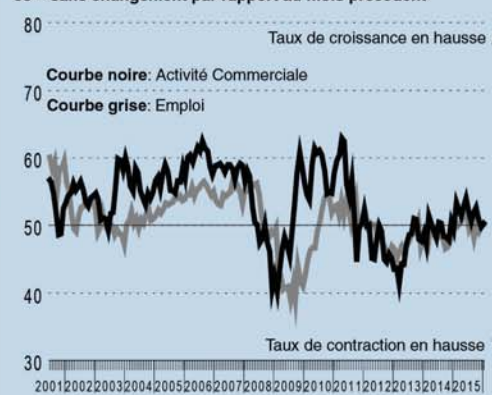
Prolongeant la tendance observée depuis le début de l'année 2010, les prix payés augmentent de nouveau en janvier. L'inflation ralentit toutefois et n'affiche ainsi qu'un taux marginal, le plus faible depuis cinq mois. De nombreuses entreprises interrogées expliquent cette modération de la hausse de leurs coûts par la baisse du prix du pétrole et du carburant.

Les prix facturés par les prestataires de services français diminuent pour le quarante-sixième mois consécutif en janvier, les répondants mentionnant fréquemment de fortes pressions concurrentielles limitant leur pouvoir de tarification. Bien qu'il fléchisse légèrement par rapport à décembre, le taux de déflation des tarifs reste élevé.

Les perspectives d'activité restent bien orientées en janvier dans le secteur des services français, la confiance se redressant en outre à un plus haut de cinq mois. Les entreprises anticipant une progression de leur activité dans l'année à venir fondent notamment leurs prévisions de croissance sur des projets de développement de leur activité, sur une hausse attendue des nouveaux contrats et sur les retombées positives du championnat d'Europe de football 2016 en juin et en juillet. D'autres participants à l'enquête indiquent toutefois une conjoncture toujours difficile dans certains secteurs, notamment celui de l'hôtellerie et la restauration et celui des travaux publics.

Activité Commerciale et Emploi

50 = sans changement par rapport au mois précédent



Résumé des résultats de l'enquête

	Indice actuel	Indice précédent	Changements signalés
Activ. Commerciale	50.3	49.8	Hausse mensuelle marginale (changement de tendance)
Nouvelles Affaires	51.3	50.3	Hausse mensuelle modérée (plus forte qu'en décembre)
Affaires en Cours	51.0	50.3	Hausse mensuelle modérée (plus forte qu'en décembre)
Emploi	50.3	50.0	Hausse mensuelle marginale (sans changement en déc.)
Prix Facturés	46.2	45.9	Forte déflation mensuelle (plus faible qu'en décembre)
Prix Payés	50.9	51.5	Faible inflation mensuelle (plus faible qu'en décembre)
Activ. Esc comptée	61.9	56.2	Fort optimisme (plus fort qu'en décembre)
Profits	46.8	43.2	Forte baisse mensuelle (plus faible qu'en décembre)

La méthodologie utilisée pour l'enquête PMI® sur le secteur des services est la même que celle utilisée pour l'enquête sur l'industrie manufacturière en France. L'enquête est réalisée auprès d'un panel d'entreprises qui répondent régulièrement. Il permet de suivre de près les tendances sur l'environnement économique des entreprises de services du secteur privé. Les entreprises du panel ont été soigneusement sélectionnées de manière à représenter une réplique exacte de la structure de l'économie de services.

Les questionnaires sont envoyés en milieu de mois et il est demandé aux répondants de comparer la situation de leur entreprise avec celle du mois précédent. Pour de plus amples informations concernant la méthodologie, merci de vous reporter à la page 4 de ce rapport.

compiled by markit



RISO, TRÈS FORTE IMPRESSION



**VÉRIFIEZ
PAR VOUS-MÊME !
DÉMONSTRATION
sur risofrance.fr**

ComColor 9150 X-Jet



Technologie
jet d'encre
unique &
écologique



Imprimante
de production
haute vitesse



Equation
Prix / Productivité /
Couleur optimale



Impression
à froid pour
une fiabilité
assurée

C'EST UNIQUE, ET C'EST POUR VOUS



risofrance.fr

DÉCOUVREZ ICI
la démo produit



TBWACORPORATE - Frédéric Boursier - Productive printing - Impression haute productivité

L'adhésion Organisation de la CDAF, c'est :

- Une représentation de votre organisation dans la fonction Achat
- L'adhésion de l'ensemble de votre organisation publique ou privée pendant 1 an
- La représentation de votre organisation, par la présence des Acheteurs dans l'annuaire
- L'abonnement à la revue trimestrielle Profession Achat*.
- Un accès aux Clubs* et autres groupes de travail organisés par l'association
- Un accès privilégié aux manifestations nationales et régionales
- La mise à disposition du logo «Organisation Adhérente CDAF»..

La CDAF a aussi co-écrit la Charte des Relations Inter-Entreprises et mène de nombreuses actions pour sa diffusion.

La CDAF participe avec la Médiation Inter-Entreprises et la Médiation des Marchés Publics à l'attribution d'un label remis par l'État pour les entreprises en conformité avec les principes de la charte.

À travers la CDAF, vous accédez :



à une **couverture** nationale unique et de proximité régionale



à la **diversité** de ses membres, hommes et femmes de toute génération, issus de tous secteurs d'activité et de toutes tailles de structures



à l'**appartenance** d'un réseau professionnel ouvert sur d'autres fonctions de l'entreprise (partenariats avec d'autres associations professionnelles)

La CDAF permet à vos Acheteurs



de **comparer** leurs pratiques achats à celles d'autres professionnels des Achats



de **disposer** d'un accès à l'espace adhérents sur le site www.cdaf.fr



de **consulter** l'un des exemplaires de la revue trimestrielle *Profession Achats* et de la revue scientifique semestrielle *Excellence HA* envoyés à l'adresse de votre choix



de profiter des **formats** d'échange variés (Afterworks, Jeudis des Achats, conférences thématiques, Groupes d'Etude et de Benchmark...)

Renseignements : Muriel Bonhomme 01 30 56 51 46, muriel.bonhomme@cdaf.fr
 Laurence Postec 06 33 92 45 95, laurence.postec@cdaf.fr
 Raphaëlle Raveaud 04 72 37 19 59, raphaelle.raveaud@cdaf.fr



ACHATS 2016

LES UNIVERSITÉS DES ACHATS

LES CRISTALS DES ACHATS

L'ÉVÉNEMENT DE RÉFÉRENCE POUR LES
PROFESSIONNELS DES ACHATS EN REGION

STRASBOURG



31 mars 2016

LYON



27 avril 2016

TOULOUSE



2 mai 2016

PLUS D'INFOS :



04 72 37 19 59



raphaelle.raveaud@cdafr.fr



www.cdafr.fr

UNE SOIRÉE À FORT CONTENU ...

... permettant de faire le point sur les
grandes préoccupations de la communauté
achat :

- ✓ Table ronde
- ✓ Témoignages
- ✓ Remise de prix

ALSACE

Elisabeth GRAU
Gabrielle LINET
Suzanne NAEGELL
Delphine WEBER

AQUITAINE

Pierre Olivier MAZOYER

AUVERGNE

Gregory GUILLAUME

CENTRE

Mylène SEVIN
Fanny RICHARD

HAUTE NORMANDIE

Stéphanie DUROT
Brigitte GODEFROY
Nathalie BINET
Olivier GAUDEFROY
Alain PERCHERON
Sonia KIENY
Géraldine RICOUART
Ludovic BELLOU
Anne GILLET

ILE-DE-FRANCE

Eric TAVERNIER
Fabien SEGUIN
Sabine BEAULIEU
Marc REBOUL

Jérémy BRETON
Laëtitia CHARRIER
Romain JAGUENEAU
Guilhem LOISELEUR DES
LONGCHAMPS
Cyril ROUSSEAU
Sabine RAIMBAUX
Yamina BEJJANI
Nadjib MANSOURI
Florence QUEVEAU VAHL
Murielle KIEFER
Florian CASANOVA
Mathieu LEDRUILLENNEC
Xavier GUDAYOL
Romain SALEMBIER
Glawdys WEYLAND
Claude PERRIGAULT
Christian BALAC
Nicolas BERNARD
Marc DECHAUX
Serge LE HENAFF
Agnès KOSIOROWSKA
Marguerite LE
GALLOUDEC
Bertrand GUILLO

MIDI-PYRÉNÉES

Jacques LAVERNHE
Nicolas WILLERVAL
Rébecca HERENCIA
Marie-Christine BENOIT
Eleanor POUJOL

Yvan ROURE
Muriel DAVELLI
Nadia ROLLY
Christine SOUILHAC
Bruno HULIN
Philippe SAINTGENES
Eric GAUTIER
Mylène RODRIGUEZ
Edwige LAFAGE
Frédéric FABRE
Jean-Pierre DAVID
Isabelle LAYNAUD

NORD PAS -DE-CALAIS

Rémi RODIER
Raphaëlle CUVELIER
Henry PAUL
Grégory SCALABRE
Pierre LATOUR
Caroline FLEURETTE
Romain HOUSPIE
Fabien DESORT
Anabelle DE MATOS
Ferrou KACI
Delphine DUBRUEIL

PACA

Carine CHERRUAU
Nicolas LE BAYON
Laëticia SANSON
ORTEGA
Tania JANEYRIAT

Agnès GUYOT
Stéphane MARTIN
Raynaut ESCORBIAC
Laurence BURNEL
Pierre GUILLAUMAT
Alexia VENTURELLI
Sandra DIEUDONNÉ
Serge SABRIER
Matthieu MAS
Géraldine MAHUET
Vivien AMORAVAIN
Olivier JOYEUX
Christian PIERRON
Benoit LEGRIS
Jean-Franck JAWAIN
Jean-Michel DURAND

PAYS-DE-LOIRE

Aurélien BORDEREAU

PICARDIE

Marie GLACET
Bérengère MANFREDI
André-Michel DUBOIS

RHÔNE-ALPES

Stéphane LAMBERT
Rachel BOZON
Lucie REYMOND
Jean-François
CAYRAFOURCO
Olivia LOMBARDI



Neotouch
BY NEOPOST

Externalisez et dématérialisez vos envois
pour gagner en efficacité
Factures, lettres recommandées...

neopost.fr **0 825 040 040** Service 0,20 € / min
+ prix appel

L'actualité des régions Île-de-France

Un nouveau président pour l'Île de France

LE 10 DÉCEMBRE DERNIER, LES ADHÉRENTS CDAF D'ÎLE DE FRANCE ONT ÉLU LEUR CODIR PORTÉ PAR UN NOUVEAU PRÉSIDENT DE RÉGION, DIDIER SALLÉ.

Diplômé CNAM et IMAI, Didier Sallé commence sa carrière de responsable Achats chez Bull, avant de rejoindre le Groupe Air France comme directeur achat de trois entités. En juin 2013, il devient directeur des Achats groupe chez Atalian Global Services.

Il nourrit une vision stratégique des Achats : ce partisan du pilotage fonctionnel des services Achats a su imposer son expertise jusqu'en amont des marchés, lors de la conception des dossiers de FM proposés aux clients. Il est secondé dans ses tâches par Alain Lecarpentier (vice-président), et par l'ensemble du codir : Evelyne Austruy, Olivier Baril, Alain Chatenet, Nicolas

Deprez, Pascal Kempf, Sonia Kiroff, Bernard Lescaïl, Jean-Luc Prache, Mariannick Soubise et Bernard Talagas.

➤ Des rendez-vous Proactifs

Lors de son élection, Didier Sallé a rappelé la mission de la CDAF qui se doit d'adopter « une démarche tournée vers les adhérents (...) : La CDAF doit être un instrument de partage de pratiques, d'expériences, de soutien, d'informations et de benchmark ». En transformant les Jeudis des Achats en Jeudis de l'Expertise Achats, le nouveau codir souhaite insuffler une dynamique proactive à son événement phare, et l'inscrire dans une complète cohérence avec le national. Orienté

autour des besoins métiers, ce nouveau format entend susciter des échanges d'expérience et nourrir l'expertise de ses membres.

Cité comme sujet d'intérêt dans l'enquête lancée en janvier dernier auprès des adhérents régionaux, le TCO est la première thématique abordée dans les Jeudis de l'Expertise Achats.

Cet outil expert et professionnel, qui accompagne la tendance 2016 de réductions de coûts révélées par Agile Buyer, sera abordé en deux temps : le 10 mars dans sa dimension « produit » et le 7 avril pour les services.

Une belle entrée en matière pour ce nouveau format...

De gauche à droite : Nicolas DESPREZ, Pascal KEMPF, Sonia KIROFF, Alain LECARPENTIER (vice-président), Didier SALLE (président), Evelyne AUSTRUY, Bernard TALAGAS.



L'actualité des régions Bretagne

2^{ème} Congrès « Achats Collaboratifs Stratégiques » les 30 et 31 mai

LA DEUXIÈME ÉDITION DU CONGRÈS « ACHATS COLLABORATIFS STRATÉGIQUES » A LIEU LES 30 ET 31 MAI PROCHAINS À SAINT-CYR COËTQUIDAN. PRÉSENTATION.

Le Campus E.S.P.R.I.T. Industries et les Ecoles Militaires de St Cyr Coëtquidan organisent le 2^{ème} Congrès « Achats Collaboratifs Stratégiques » les 30 et 31 mai 2016 à Saint-Cyr Coëtquidan. Le congrès ACS est un lieu de rencontres de praticiens et d'experts dans le domaine des Achats et de la Supply Chain. Il constitue également une occasion de discussions autour de travaux, enquêtes et recherches appliquées menés en étroite collaboration avec

les entreprises, les collectivités ou le gouvernement.

↳ Une vaste synthèse

Cet événement vise une vraie synthèse de réflexions et d'analyses, transversales à tout type d'organisation, et en résonance avec les transformations majeures que vit notre société. Le congrès est organisé sur deux jours avec un dîner débat de prestige sous la présidence du ministre de la Défense et des navettes spéciales gratuites

depuis la gare TGV de Rennes. Certains travaux seront publiés dans la revue Excellence HA, éditée par la CDAF.

Le programme détaillé est accessible à l'adresse suivante :

<http://campus-redon-industries.com/congres-achats-collaboratifs-strategiques/>

Inscription en ligne :

<https://www.eventbrite.fr/e/billets-2emes-journees-de-recherche-achats-a-saint-cyr-coetquidan-21201431051>

COMMUNIQUÉ



Socadem-Les déménageurs bretons : un service grands comptes dédié aux acheteurs et RH

Socadem-Les déménageurs bretons(*), siège administratif du réseau Les déménageurs bretons, filiale du franchiseur ELIF, propose de nombreux avantages pour la mobilité des salariés en entreprises. La centralisation se fait par le service Grands Comptes sous la responsabilité de Mme Sophie Culieras, responsable Grands Comptes. Entretien.

Qu'apporte le service Grands Comptes du réseau Les déménageurs bretons aux responsables Achats et RH?

La centralisation Grands Comptes se concentre sur le référencement unique d'un fournisseur ayant un réseau de plusieurs agences. Notre réseau est composé des 145 agences en France, nous permettons aux entreprises de centraliser toutes les opérations liées à la mobilité.

Pour quelles activités liées à la mobilité les acheteurs peuvent-ils faire appel à vous?

La majorité des demandes Grands Comptes est liée à la mutation professionnelle de leurs salariés. Nous sommes également en mesure de répondre aux activités comme le transfert d'entreprises mais aussi l'archivage, la relocation et les déménagements internationaux. Toutes ces activités sont liées et permettent à l'acheteur d'avoir un unique point d'entrée: le service Grands Comptes et un interlocuteur contrat dédié.

Comment les entreprises font appel à vous et quel est leur intérêt de passer par le SCGC?

Dans la majorité des cas, les entreprises organisent un appel d'offres, avec des exigences spécifiées dans un cahier des charges. Travailler en partenariat avec le service Grands Comptes permet à l'acheteur de limiter les risques lors de la sélection d'un fournisseur.

(* Socadem-Les déménageurs bretons est certifié ISO9001. Depuis 2015, dans un souci de qualité, SOCADEM a vu ECOVADIS évaluer sa démarche RSE. Il a obtenu la certification GOLD en 2015.

TEMOIGNAGES

Jean Pascal Debois (Sodexo)

« Dès la mise en place du compte des Déménageurs Bretons chez Sodexo, il y a plusieurs années, nous avons voulu que le circuit d'information soit le plus simple possible avec l'organisation suivante: un code interne identifiant unique du Fournisseur évitant toute erreur d'affectation auprès de 4 000 sites et un paiement centralisé des factures; un seul contact commercial dédié au niveau du Service Achats et de la communication via le site Internet. Cette organisation fonctionne parfaitement depuis le début. »

Jean Basptiste Darmendrail (Mondial Assistance)

« Le fait d'avoir en interlocuteur unique un service grands comptes facilite la relation fournisseur et améliore l'efficacité du pilotage de la performance. Lorsque les délais de mise en place de la prestation se sont légèrement dégradés à un moment donné, le tir a pu être rectifié rapidement d'une part et sur l'ensemble du territoire d'autre part. »

L'actualité des régions Pays de Loire

Visite Mitsubishi Chemical Performance Polymers

VISITE MCPP FRANCE (MITSUBISHI CHEMICAL PERFORMANCE POLYMERS) À TIFFAUGES
LE 4 DÉCEMBRE 2015. INTERVENANT : EVELYNE BARRE – DIRECTION ACHATS & SC MCPP EUROPE
VISITE DE 16 ADHÉRENTS CDAF PAYS DE LOIRE

La matinale de la CDAF Pays de Loire s'est organisée autour d'une introduction sur l'historique de l'entreprise MCPP, d'une présentation de l'organisation Achats Europe, puis d'une visite du site de production et du laboratoire pour les adhérents ayant répondu à l'invitation.

MCPP FRANCE implantée à Tiffauges (85), est spécialisée dans la fabrication de mélanges de matières plastiques, appelés « compounds », à destination de transformateurs (injection, extrusion, ...) pour des marchés tels que bâtiment, automobile, câble, ou encore packaging et biens de grande consommation. Cette entreprise a intégré le Groupe Mitsubishi, et plus précisément la division Performance Polymers, en juin 2013 et a une forte dimension européenne et internationale, aussi bien au niveau de son organisation, que de son portefeuille client et fournisseurs.



L'actualité des régions Centre

Des Clés pour réussir la conduite du changement

**RÉUNION CCI DE TOURS,
LE MARDI 17 NOVEMBRE 2015.
UNE DIZAINE DE PARTICIPANTS
COMPOSÉS DE RESPONSABLES
ACHATS ET ACHETEURS.**

La dernière conférence de l'année 2015 pour la CDAF Centre s'est déroulée dans les magnifiques locaux de la CCI de Tours.

Nos trois intervenants nous ont permis d'aborder ce sujet de la gestion du changement par trois prismes différents. Tout d'abord, Ibrahim BARADJI nous a présenté la conduite d'un changement du SI pour les collaborateurs en agences. Précis et documenté, nous avons pu appréhender la complexité du projet: les parties prenantes (leurs rôles et leurs responsabilités), les principes directeurs établis, les livrables de la conduite du changement, et les outils de communication.

Puis ce fut au tour de Carole PERRAULT, responsable Achats à la Polyclinique de Blois de nous illustrer de manière très pragmatique une réussite de changement de... thermomètre! En effet, les Achats ont mené le projet de passer de 10 000 thermomètres électroniques distribués aux patients et visiteurs (26k€/an) à des thermomètres tympaniques. Outre des gains financiers (21k€), cette opération a généré une réduction importante des déchets (piles), et de l'organisation du travail dans les services. Un retour d'expérience très enrichissant, soulignant bien l'importance de la nécessité du soutien de la hiérarchie,

d'un travail en mode projet et d'une communication interne inévitable.

Enfin, Bruno ASTIER responsable des Achats et supply chain de la société ECOFIT nous a présenté, non pas un, mais trois cas de changements menés au sein de l'entreprise! En effet, il nous a détaillé le travail effectué sur: les commandes d'Achats, les commandes au service approvisionnements et la validation des plans avec les fournisseurs. Une présentation claire permettant de connaître la situation de départ et ses conséquences (organisation perfectible, perte de temps pour le service comptable, gestion non optimisée,...) et la situation actuelle effectuée avec mise en exergue des «plus» de ces nouvelles organisations et des «freins au changement» restants. Bruno Astier a terminé sur ces derniers conseils:

- Il faut profiter du fait que les personnes soient volontaires sur l'idée de départ
- Il faut travailler en groupe avec les toutes les parties prenantes
- Il faut rapidement prendre en compte les nouvelles demandes qui apparaissent en cours de projet
- Et enfin, il faut accompagner le changement jusqu'à ce qu'il passe dans les mœurs.

Cette conférence, à l'ambiance conviviale et intimiste, a suscité une bonne participation de la salle; chaque participant semblait avoir trouvé son compte dans les présentations de nos intervenants. De plus, nos trois intervenants ont également apprécié ce moment et le contact avec le public. Comme à l'accoutumée, un verre de l'amitié a clôturé cette soirée, qui donne l'opportunité de continuer les discussions sur un sujet passionnant.

Société	Nom	Fonction
Crédit Agricole	Ibrahim BARADJI	Manager de l'unité Pacifica / CTCAM Serenica
Polyclinique de Blois	Carole PERRAULT	Responsable Achats
ECOFIT	Bruno ASTIER	Responsable Achats et Supply Chain



L'actualité des régions Alsace

Un nouveau comité régional, de nouveaux événements

LE TRIMESTRE A ÉTÉ MARQUÉ PAR L'ÉLECTION D'UN NOUVEAU COMITÉ RÉGIONAL DE LA CDAF ALSACE, QUI CONTINUE DE PROPOSER DES ÉVÉNEMENTS DESTINÉS À LA FONCTION ACHATS EN RÉGION.

8 décembre 2015

Assemblée Plénière Régionale annuelle
Comme chaque fin d'année, les adhérents alsaciens ont élu le 8 décembre dernier leur comité régional. Le nouveau comité est constitué de 10 membres, en partie des « anciens » mais aussi de nouvelles têtes, à noter également que la parité est parfaitement respectée !

Au cours de cette assemblée plénière, le nouveau comité a renouvelé la présidence de Raymonde Sauerwald et la vice-présidence de Pascal Coquard. Le bilan de l'année écoulée a été présenté et le nouveau comité a déterminé ses priorités pour 2016. Ont été évoqués les différents événements à organiser au cours de l'année dont l'incontournable soirée annuelle baptisée cette année « Cristal des Achats » ainsi que des visites d'entreprises.

De gauche à droite : Elise Brossard, Bernard Clauss, Sophie Rivalain-Poilotte, Caroline Grass-Vinciguerra, Raymonde Sauerwald, Dominique Schwartz et Denis Séon. Absents sur la photo : Laurent Allari, Pascal Coquard et Muriel Kaufmann,



30 Janvier 2016

Participation de la CDAF Alsace à « La Nuit de l'Orientation et du Parcours Professionnel »

Cette manifestation annuelle organisée par la CCI de Strasbourg est destinée à des jeunes en recherche d'orientation, mais aussi à des adultes à la recherche d'un nouveau métier. Elle a eu lieu au centre de formation de la CCI à Strasbourg et la CDAF Alsace y représentait le métier des Achats dans l'espace dédié aux organisations professionnelles.



31 mars 2016

La grande soirée annuelle « Cristal des Achats Alsace » !

Venez nombreux pour réseauter et rencontrer des acheteurs et partenaires, présenter un dossier ou soutenir un candidat.

Cette année une nouveauté : le public est invité à participer de façon interactive à la soirée grâce à des boîtiers de vote (réponse en direct à des questions, vote pour votre candidat préféré...)

Rendez-vous le 31 mars à partir de 18h au Vaisseau à Strasbourg !



L'actualité des régions Lorraine

2 événements majeurs de la région

CDAF LORRAINE A PARTICIPÉ À 2 ÉVÈNEMENTS MAJEURS DE LA RÉGION AU COURS DU DERNIER TRIMESTRE DE L'ANNÉE ÉCOULÉE :

- LA SOIRÉE DES RÉSEAUX À EPINAL LE 8 OCTOBRE .
- LE SALON À L'ENVERS À THIONVILLE LE 19 NOVEMBRE.

La Soirée des réseaux est une manifestation annuelle organisée par la CCI des Vosges chaque année à la rentrée autour d'un thème fédérant les acteurs économiques. Une trentaine de clubs et réseaux accueillent 300 chefs d'entreprises et autres responsables. Le thème 2015 était «de l'audace, encore de l'audace ,toujours de l'audace», présenté et animé à travers une conférence de Jean-François CLERVOY , astronaute Français né en Lorraine. Il présente l'espace comme un domaine d'excellence qui, par ses défis, force le savoir humain à se surpasser.

CDAF Lorraine est présente depuis 2012 à cet évènement qui permet de retrouver certains de nos membres et surtout de faire connaître l'association et d'échanger avec de futurs adhérents.

Ce sont Christine SGARD et Jean Louis Cailloux (photo) qui étaient présents ce 8 Octobre. Jean Louis nous rapporte de nombreux contacts et renforce nos liens avec la CCI intéressée par l'organisation de conférences sur les thématiques Achats.

Le salon à l'envers de Thionville, organisé par l'association Entreprendre en Lorraine Nord, est devenue au fil de ses 20 ans d'existence un incontournable évènement Achats dans le grand bassin sidérurgique SAR-LOR-LUX. En tant que salon inversé c'est le rendez-vous des affaires sans rendez-vous qui regroupe 200 donneurs d'ordres et accueillent 5 000 visiteurs.

C'est une journée éprouvante pour les acheteurs représentant les entreprises présentes à la recherche de nouveaux

fournisseurs répondant à leurs attentes en termes de fourniture de biens et services.

Le cadre convivial atténue la tension et permet notamment les échanges. Invité par l'organisation, Raymonde Sauerwald, Présidente Alsace et Pierre Roby Président Lorraine ont tenu le stand sous la bannière de la nouvelle grande région CDAF Alsace Lorraine Champagne Ardennes.

Cette journée a été l'occasion de rencontrer la plupart des acheteurs présents, souvent déjà prospects et d'organiser une réunion informelle du bureau avec Luc Pauly, Bertrand Gabriel, Jean-Louis Cailloux et Thierry Schaack autour du programme 2016 de CDAF Lorraine.



L'actualité des régions PACA

La CDAF sur tous les fronts

↳ 4 décembre 2015 :

L'Assemblée plénière régionale de PACA du 4 décembre a procédé à l'élection du nouveau Codir :

- François CARIA reste Président avec
- Michel BAREILLE Vice-Président
- Denis GRISONI
Délégué départemental du 13
- Ariane MEHNERT
Déléguée Départementale 13
- Laure JULIEN
Déléguée Départementale 84
- Benjamin MARTINEZ
Développement, animation
Achats publics
- Xavier NIELSEN Membre du Codir.

↳ Bouches du Rhône

Tous les deuxièmes jeudi du mois, les afterworks sont toujours aussi soutenus

Ce fut le cas le 14 Janvier sur le thème « les Achats de proximité » ainsi que le 11 février sur le thème « Comment devenir le client préféré des fournisseurs »

Pour l'After du 10 mars le thème sera « Acheter à coûts complets : théorie et pratiques ».



↳ Partenariats 28 Janvier

à l'aéroport de Cannes/Mandelieu

Rencontre Clients Fournisseurs dans le cadre de la démarche CAP INDUS

Avec les acheteurs du (CNES) Centre National d'Etudes Spatiales qui nous ont présenté leurs programmes d'Achats « sol » pour la plateforme de lancement (ELA4) ARIANE 6.

LE 23 Mars aura lieu le prochain BA 06 Event à la CCI Nice Côte d'Azur

Pour rappel cette journée porte sur la promotion de l'innovation, elle favorise la mise en relation des jeunes entreprises avec des investisseurs et décideurs.

Les adhérents de la CDAF y sont cordialement invités.

↳ Vaucluse

Le premier After de l'année s'est déroulé le 2 février le thème « La RSE dans les Achats / comment la mesurer » soirée animée, riche, instructive par une grande participation.





Éditeur international leader en solutions eAchats

Depuis 2000, nous aidons les entreprises à relever les défis de leur processus achat en les embarquant dans l'ère de la numérisation grâce aux meilleures technologies actuelles : le Cloud, le Big Data, la Mobilité et les Réseaux Sociaux.

Notre suite eAchat, Synertrade Accelerate, est une plateforme en mode SaaS, modulaire et personnalisable qui couvre l'ensemble de la chaîne de dépenses. Elle s'intègre à votre système de gestion en place, et vous permet de construire votre solution d'automatisation des processus achat grâce à ses 33 applications à combiner selon vos besoins et autour des familles achat suivantes :



Digital Procurement Solutions
synertrade.com

**Digital
Procurement
Summit**

**JUNE
07
2016**

ROUND TABLE

BEST PRACTICES

WORKSHOPS

NETWORKING



**SAVE THE
DATE
&
REGISTER
NOW**

synertrade.com



70 ANS
D'INNOVATION



N° 1 EN FRANCE
DE LA DISTRIBUTION
INDÉPENDANTE
POUR LE BÂTIMENT
ET L'INDUSTRIE



ACIERS - DÉCORATION - ÉLECTRICITÉ - INDUSTRIE - MATÉRIAUX - OUTILS PRO - SANITAIRE/CHAUFFAGE

Avec une couverture nationale dont les DOM TOM, Réseau SOCODA ce sont 9 000 personnes à votre écoute avec des Expertises Métiers Labellisées

AUJOURD'HUI, ÊTRE DISTRIBUTEUR NE SUFFIT PLUS, RÉINVENTONS ENSEMBLE NOTRE BUSINESS !

Leader de la distribution indépendante pour les secteurs du Bâtiment et de l'Industrie, Réseau SOCODA fort de ses Adhérents s'engage à accompagner les Artisans, PME/PMI et Clients « Grands Comptes » au quotidien.

Notre ambition, innover et apporter plus de sens au progrès en servant l'Homme et l'Environnement. Être à l'écoute des nouveaux besoins, proposer des expertises pointues et labellisées dans les domaines des EPI et du Soudage entre autres...

Aujourd'hui, 440 000 clients nous font confiance, alors pourquoi pas vous ?

Pour davantage d'informations sur notre Groupement et notre démarche, rendez-vous sur www.socoda.fr



ROJ Lab

**GROUPE SOCODA EST UN RÉSEAU DE 185 ADHÉRENTS INDÉPENDANTS,
PLUS DE 700 POINTS DE VENTE, 1000 PARTENAIRES FOURNISSEURS, 3 MILLIARDS D'€ DE CA, ET 440 000 CLIENTS.**