|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **OBJET DE LA REUNION:**  **5ième reunion du Groupe X-Achats organisée par François RENARD**  **THEME DE LA REUNION : Systèmes d’Information Achats** | | | | | | | | | | Page / 3 | | | | |
| Lieu : Maison des X | | | | |
| Date : 28/06/2010  Durée : 18h00-23h00 | | | | |
| PARTICIPANTS *:* | | | | | | | | | | Rédacteur: François Renard  Date de rédaction : 29/06/2010 | | | | |
| Prénom NOM | | | | | SOCIETE | | | Promo | | PJ : voir les présentations faites | | | | |
| Stéphane DEBARBIEUX  Tru DO KHAC  Bernard DUBOIS  Alain DUCASSE  Jacques FAVRE  Alain HERY  Clément HOMOLLE (excusé)  Yves JOURDE  David KHUAT-DUY  Nicolas LEONETTI  Benoît MAINGUY  Pascal MOUTAUX  Philippe PESIN  Jean PIQUET  François RENARD  André SCHWOB  Aldric VIGNON  Olivier Wajnsztok | | | | | AP-HP  Dô-Khac decision  Saint Gobain  AXA  Michelin  Essilor  SiriusPartners  Arcelor Mittal  Ivalua  Bureau Veritas  Veolia  Saur  Alstom  Renault  SourcingConsult  Ernst & Young  Bravo Solution  Agile Buyer | | | 1970  1979  1979  1992  1982  1978  1998  1978  1989  1988  1996  1976  1986  1981  1977  1979  1994  exté | | **DIFFUSION:** tous les membres du groupe X-Achats + O. Wajnsztok | | | | |
| **Ref doc de suivi des actions :**  N/A | | | | |
| **PROCHAINES REUNIONS** | | | | | | | | | | | | | | |
| **DATES :** | | | 28/06/2010 | **HEURE:** | | 18h30 - 20h30 | **LIEUX :** | Maison des X | | | **SALLE :** | | TBD | |
| N° | POINTS ABORDES ET/OU ACTIONS DECIDEES | | | | | | | N° action | | | Document | | DELAI |
| 1 | **Introduction** (par François Renard)  Information générale sur le Groupe X-Achats  66 membres dont ~17 présents ce jour  Il y avait 54 membres lors de la rencontre de mars  La prochaine réunion prévue en Septembre aura pour thèmes les Achats et le développements durable. François est en train de préparer cette réunion. Vos suggestions seront les bienvenues. Olivier Wajnstock suggère de contacter Olivier Menuet de la SNCF, Philippe Pesin suggére de contacter PF Thaler d'Ecovadis.    Pour les 3 autres séances de la période 2010-2011. Merci de faire part de vos suggestions à François sous quinzaine. A la suite François nous proposera de voter (tickets verts - tickets rouges) pour retenir 3 thèmes.    Olivier Wajnstock propose de présenter les résultats d'une étude qui sera faite conjointement par la CDAF et Agile Buyer sur la 'maturité des organisations achats' dans les grands groupes du CAC 40, au travers de la communication qui est faite dans les Rapports Annuels.  Jacques Favre propose les thèmes "Comment gérer les achats de petit montant" et "Le déploiement du contract management"  Yves Jourde propose "L'out-sourcing des achats"  Ces points sont repris dans la liste indiquée dans le document pdf joint « introduction ». Un vote électronique auprès de tous les membres du groupe X-Achats permettra de décider des sujets pour l’année à venir.  Point pratique pour les reçus de paiement : Les emails envoyé lors du paiement en ligne peuvent en général être utilisés comme reçus. Ceux qui veulent un reçu autre devront en faire la demande à l’aide du questionnaire d’enquète qui sera envoyé très prochainement  Revue de l’agenda  Tour de table des participants du jour | | | | | | |  | | |  | | 17/03 |
| 2 | **Le sujet du jour : introduction et animation par Alain Ducasse** | | | | | | |  | | |  | |  |
| 3 | **Aldric Vignon, Bravo Solution : Les facteurs de réussite**  Aldric nous expose les facteurs de réussite des projets de mise en place d'outils d'information Achats.  Aldric souligne l'importance du facteur humain dans la réussite de ces projets et de l'impact 'collaboratif' de ces outils au sein d'une organisation Achat. A la question de Jacques Favre, Aldric nous donne des exemples dans les projets pilotés par Bravo Solution, de réussite et de frein de certains projets.  Olivier Wajnstock note que la jeune génération est en général très active dans le mode de travail 'collaboratif', et Aldric confirme en donnant l'exemple des réseaux d'achat en Angleterre. Alain Ducasse constate que les jeunes acheteurs Axa sont plus proactifs à utiliser le serveur partagé Achats pour mettre en commun les infos demandées.  Jacques Favre souhaite savoir quelles sont les informations achat à partager en priorité. Jacques juge qu'une priorité est la remontée et la consolidation des besoins (volumes d'achat par commodité)  Une réponse complète a cette question est faite lors de la présentation de David.  André Schwob compare la nécessité de 'capitaliser' la connaissance accumulée par les Acheteurs (leur market intelligence) à l'aide de templates standards d'échange d'information aux pratiques des sociétés de conseil. Il faut que quiconque a besoin d'une information puisse la retrouver facilement, parcequ'elle a été 'stockée' au bon endroit de la template. Le rôle du Modérateur est primordial pour assurer le bon ordonnancement des informations stockées par la communauté des Acheteurs.  Yves Jourde, Pascal Moutaux et Jean Piquet interviennent sur une nécessité de l'utisation des systèmes d'information Achat dans la gestions des contrats. Il s'agit alors de mettre à la disposition des 'utilisateurs' un 'portail' Achats pour donner accès aux contrats et aux listes de prix (exemples de la Saur et de Renault).  Jean Piquet indique que désormais, alors que le projet SCOPE de déploiement des contrats dans SAP est finalisé, la priorité chez Renault est de mettre en place une plateforme d'échange d'information concernant les 'dossiers fournisseurs'. Jean note que le bénéfice d'un système d'information achat pour les achats hors production vient des savings rendus possibles grace à une meilleure analyse des besoins (globalisation...) tandis que pour les achats de production le bénéfice réside dans une gestion plus efficace de la performance des fournisseurs. | | | | | | |  | | |  | |  |
| 4 | **David Khuat-Duy, Ivalua : Outils et méthodologie**    David souligne que les conditions de succès d'un système d'information Achat sont :  1. Une base centralisée  2. Une base structurée ou les infos Achats se retrouvent facilement et de manière conviviale  3. Une masse critique  Le retour d'expérience des projets réalisés par Ivalua montre 5 phases d'Achat ou les systèmes d'information sont les plus pertinents et ont un impact collaboratif reconnu :  1. Les plans d'actions Achats (performance achats) : consolidation des objectifs de savings et réalisation  2. les dossiers achats et les appels d'offre  3. Les évaluations fournisseurs et plans de progrès, les dossiers fournisseurs  4. Le portail 'fournisseurs' (informations admistratives, échanges entre fournisseur et la direction acaht)  5. Les référentiels Achats (docuemnst et contenus, contrathèque, catalogues, fournisseurs)  Nous avons un échange sur le problème non résolu de la nomenclature fournisseur. Il n'y a pas de nomenclature existante parfaite : codes D&B, codes TVA intracommunautaires...    David conclue sur les 4 règles à respecter pour réussir un projet de mise en place d'une structure globale d'information Achats :  1. Les utilisateurs doivent y 'trouver leur compte'  2. Ne pas crééer une 'usine à gaz' en cherchant à répondre à tous les besoins spécifiques  3. Essayer de réduire le nombre de systèmes d'information Achats  4. Si plusieurs systèmes, intègrer les sytèmes d'information entre eux | | | | | | |  | | |  | |  |
| 4 | **RH en LCC** (par Alain Butler)  Voir les planches préparées et montrées par Alain Butler  Quelques infos supplémentaires ou redondantes par rapport aux planches présentées:  La présentation a été malheureusement assez courte compte tenu du manque de temps  Concernant l’Ethique, il y a des cultures basées sur la relation et d’autres plus normatives  Pour identifier éventuellement un cas délicat, il faut parfois by-passer l’acheteur et réunir directement les fournisseurs  Attention aux sociétés ‘écrans’ ou au société de ‘trading’  Concernant le Turnover, il faut être vigilant car dans les pays ‘Low Cost’ les besoins du haut de la pyramide de Maslow sont de plus en plus fréquents  Les relations individuelles sont si fortes dans certains pays que parfois il y a beaucoup de loyauté des collaborateurs vis à vis de leur supérieur hiérarchique et peu de Turnover même en cas d’offre beaucoup plus rémunératrice ailleurs  La dernière planche compare 2 modèles d’approche : l’un basé sur une culture ‘Occidentale’ et l’autre sur une culture ‘Asiatique’ | | | | | | |  | | |  | |  |