

@-Achats Infos

Pilotage des achats, e-Sourcing, e-Procurement, SRM, dématérialisation

e-ACHATS INFOS n° 15 - JANVIER 2008 - nouvelle série, 6^{ème} année

AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- * EDITO
- * ACTUALITE, PARTENARIATS, NOMINATIONS
- * **SPECIAL : PROSPECTIVE 2008 ! LES PRINCIPAUX ACTEURS DE L'E-CHAT NOUS (PRE)DISENT LEUR ANNEE 2008**
- * OFFRES & DEMANDES D'EMPLOI
- * AGENDA, PUBLICATION, FORMATIONS

EDITO

2008 : LA SUCCESS STORY CONTINUE !

Comment mieux commencer l'année : en répondant à notre enquête exclusive, les principaux acteurs de l'e-achat nous annoncent une fantastique année 2008, faite d'une croissance moyenne de... 29% de leur chiffre d'affaires !

Beaucoup de choses doivent bouger. En vrac : du côté des clients, on voit arriver les premières PME tandis que les grands comptes poursuivent leurs investissements en agrandissant les fonctionnalités du SI Achat et en généralisant la mise en œuvre de services, de méthodes et d'outils, y compris à l'international ; les offres vont se faire plus communicantes et/ou plus faciles à intégrer dans les SI ; SOA et les technologies Web constituant le futur des solutions logicielles à venir.

Le domaine de l'e-Achat, vif et souple, poursuit sa belle conquête même si l'on sait que les consolidations vont aller bon train en 2008. Au final, l'optimisme est vraiment de rigueur à l'aube de ces douze prochains mois.

Pour notre part, cette année nouvelle devrait permettre au site d'information gratuite *Demat-Infos* ainsi qu'à sa newsletter mensuelle (sur abonnement qualifié gratuit) de voir le jour.

Merci à tous nos fidèles lecteurs à qui nous souhaitons une formidable année nouvelle !

La rédaction

ACTUALITE

Pour bien commencer l'année, CC-Hubwoo s'offre au prix de 1,5 million de dollars **blueSolutions** – jeune pousse basée à Chicago (12 personnes, 2,2 m\$ en 2007) – délivrant du conseil en technologie et dans les métiers de la Supply Chain et des achats. Au tableau de chasse de cette poignée de consultants : la mise en œuvre d'une cinquantaine de solutions de gestion des achats et une bonne connaissance des solutions SAP. Ces derniers vont rejoindre la centaine de consultants répartis dans 15 pays que compte l'opérateur. www.cc-hubwoo.fr

PARTENARIATS

Oalia annonce un partenariat avec **Business Objects**. La solution de Business Intelligence BusinessObjects XI sera désormais intégrée dans les solutions de gestion des achats Oalia SRM et Oalia SPM.

www.oalia.com ; www.businessobjects.com

L'offre publique de **SAP** sur **Business Objects** a été déclarée conforme par l'Autorité des Marchés Financiers. Ouverte le 4 décembre 2007, la clôture de l'offre aura lieu le 10 janvier 2008 et fera l'objet d'une publication par l'AMF le 15 janvier.
www.sap.com ; www.businessobjects.com

Generix Group a signé avec **Infolog Solutions** un protocole d'accord d'acquisition. Du rapprochement entre l'éditeur de PGI pour le commerce et l'éditeur de SCM (gestion de la chaîne logistique) devrait naître le « spécialiste européen des logiciels collaboratifs pour l'univers du commerce ».
www.generix.fr ; www.infolog-solutions.com

NOMINATIONS

cc-Hubwoo change de management : **Mark Williams**, directeur financier et senior vice-président depuis 2006, succède à Alain Andréoli en tant que directeur général. Sa candidature est proposée au sein du Conseil d'Administration de cc-hubwoo.

Quant à **Alain Andréoli**, il rejoint la société Sun Microsystems en tant que président Europe, Moyen-Orient et Afrique, et demeure président non-exécutif du Conseil d'Administration de cc-hubwoo.

www.cc-hubwoo.com

BravoSolution renforce ses structures de groupe avec l'arrivée de trois nouveaux directeurs pour la France :

Thierry Salaün, cofondateur et directeur associé de Mobile Workers, rejoint BravoSolution suite à l'acquisition de sa société en juillet 2007. Il occupe la fonction de directeur de l'offre Spend Management pour la France et les filiales en Italie, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni, Chine.

Jean-Marc Pugin, cofondateur et directeur associé de Mobile Workers avec Thierry Salaün, anime chez BravoSolution le développement technique des solutions de consolidation et d'analyse des dépenses.

Aldric Vignon est recruté en 2007 par BravoSolution au poste de directeur de l'activité conseil, aux côtés de Patrick de Coucy, Business Director Conseil, pour renforcer le pôle de l'offre conseil en sourcing stratégique.

www.bravosolution.fr

SPECIAL PROSPECTIVE 2008 : NOTRE ENQUETE EXCLUSIVE !

C'est désormais un rendez-vous « récurrent » : pour la deuxième année consécutive le numéro de janvier de *e-Achats Infos* est essentiellement consacré aux résultats de notre enquête exclusive, conduite auprès des acteurs majeurs du domaine (éditeurs, sociétés de conseil spécialisées, sociétés de services et intégrateurs, opérateurs tiers, places de marché, organismes de formation...).

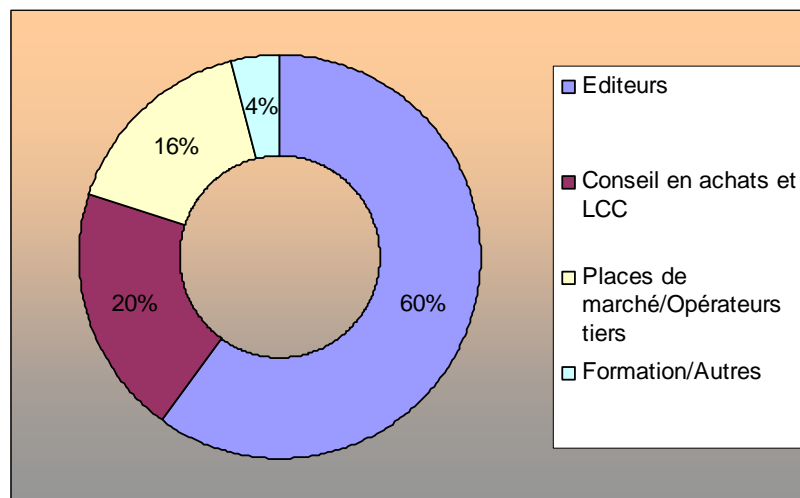
Réalisé en décembre 2007, ce travail original a pour objectifs d'une part, de comprendre les évolutions de la demande à travers différents indicateurs (demande d'évolution des produits et services, secteurs d'activité porteurs, interlocuteurs privilégiés des acteurs...) et d'autre part, de découvrir la vision, les attentes et les analyses des fournisseurs de solutions et services de e-achats pour les 12 à 18 mois à venir.

La rédaction remercie tout particulièrement les personnes et entreprises ayant répondu spontanément et en toute confidentialité à cette enquête ainsi que les dirigeants qui ont tenu à nous apporter leurs commentaires.

Représentativité des répondants

Vingt-cinq acteurs majeurs ont répondu à cette enquête. Et parmi ceux-ci les principaux « pure-players » de l'e-achat ainsi que quelques éditeurs d'ERP réellement actifs dans les achats. Tous ensemble, ces différents répondants réalisent la part principale

(estimation : 70 à 80%) du chiffre d'affaires de ce domaine (hors SSII/intégrateurs généralistes).



Typologie du panel de répondants à l'enquête (activité principale)

En 2008, l'optimisme de 2007 se confirme

L'e-achat poursuit son évolution vers plus de maturité. Tel est le constat quasi unanime des acteurs sur ce marché. Lequel est tiré par de nouveaux facteurs qui n'apparaissent guère l'année dernière : le développement durable et les achats responsables, d'une part, et la dématérialisation, d'autre part. Une société répondante constate un « changement de mentalité des directions achat vis-à-vis du développement durable ». Un autre éditeur indique « Un marché de la dématérialisation en croissance ; les entreprises en 2006 étaient en réflexion, en 2007 elles ont commencé à contacter les éditeurs et à rentrer dans un processus de choix des solutions »,.

Facteurs auxquels il faut ajouter une troisième tendance : un mouvement perceptible en direction du mid-market et des PME, évoqué notamment par des éditeurs de PGI : « Le regain d'intérêt concerne tant les grands groupes que les PME, en résumé le domaine achats, la réduction et la mise en place de politiques générale d'achat sont au centre des préoccupations des entreprises ». Alors que jusqu'à présent les clients se recrutaient pour la plupart dans la catégorie de plus de 1000 salariés « les PME/PMI lancent de nouveaux projets de refonte de leurs systèmes complets » incluant les aspects e-achats et e-procurement.

Sans oublier la mondialisation, qui entraîne aussi bien une consolidation des sociétés dans tous les domaines, et en particulier dans l'e-achat, et le besoin d'accompagnement à l'international, dont font état une grande majorité de répondants.

Au final, les estimations de croissance pour 2008 sont très bonnes, sur les principaux 3 axes de l'économie de ce domaine : chiffres d'affaires (+ 29%), nombre de projets (+27%) et accroissement de la taille des projets (+4%). Concernant ce dernier facteur, jouent en faveur d'une modération de l'indicateur les demandes des PME ainsi que les projets d'enrichissement fonctionnels et de consolidation des grands comptes.

Verbatim 1 :

Arnaud Salomon, directeur de CKS, société de conseil et de formation aux outils e-achats :

« Le marché de l'e-achat est passé par trois vagues successives :

1/ Solutions de gestion des transactions achats (e-procurement, enchères inversées,...)

2/ Solutions d'optimisation du processus de consultation et de la relation fournisseurs (e-sourcing, référentiels fournisseurs,...)

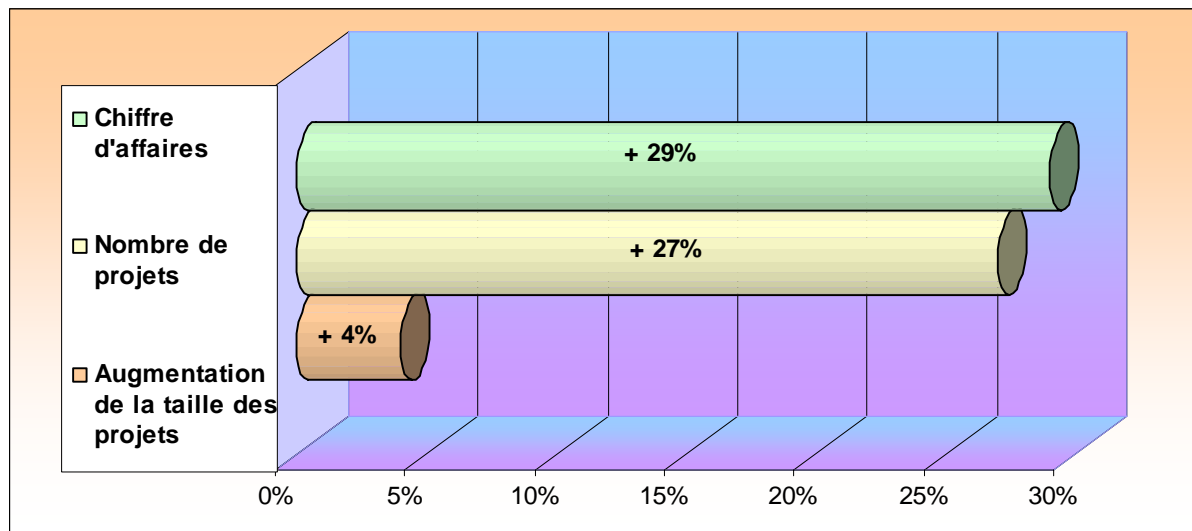
3/ Outils d'analyse et de pilotage de la fonction achat (modèles de coûts et de décision, spend analysis, scorecards fournisseurs, tableaux de bord achats,...)

D'une vague à l'autre, la dimension métier prend plus d'importance. Les équipes mobilisées doivent maîtriser les problématiques spécifiques aux systèmes d'information (exemple : intégration des différents systèmes), mais aussi les techniques achats et les enjeux liés à la gestion du changement. La maturité de la fonction achat devenant, plus que jamais, un pré-requis nécessaire. »

+ 29% de croissance du CA attendue en 2008 !

Notre enquête 2007 mettait en évidence une croissance moyenne du CA 2006/2007 de 35% ainsi qu'une forte majorité d'optimistes (76%) – on le serait pour moins ! Pour mémoire, la croissance 2007 de tout le périmètre *Syntec Informatique* devrait se situer entre 7 et 8%.

Optimisme qui se confirme autant dans les chiffres que dans les remarques des répondants, sur le marché en général : « Une bonne dynamique business ». Ou sur certains domaines : « Une bonne tenue du marché du conseil ». « Le marché du conseil achat a été extrêmement actif sur l'ensemble de l'année avec une accélération très sensible sur le quatrième trimestre. »



Les trois éléments de la croissance en 2008 : CA, nombre et variation de la taille des projets

Les éditeurs et les places de marché en particulier se félicitent de ce dynamisme : « Le marché des solutions d'e-procurement et d'e-sourcing reste soutenu et régulier » ; ils perçoivent un « marché e-procurement et mode hébergé en croissance » ainsi qu'une « évolution importante de l'offre et de la demande des solutions on demand sur le marché de la maîtrise des dépenses ». Un éditeur fait état d'un « grand nombre de projets et d'une réelle volonté des directions achats de s'équiper de solutions d'e-achats. »

En effet, les attentes des clients évoluent : on constate une « acceptation des solutions Internet en hausse » et de nouveaux besoins : « Face à la saturation des fournisseurs historiques, les clients sont à la recherche de nouveaux partenaires pour absorber l'augmentation de la demande ». La perception d'une plus grande maturité des clients se généralise : « Nos clients ont tous progressé dans leur projets, le change management commence à donner ses fruits ». L'évolution dépend aussi de la maturité de l'offre. Ainsi, pour un éditeur d'outil d'e-achats, « 2007 fut une année de concrétisation de notre

POUR PROMOUVOIR VOS *EVENEMENTS CLIENTS, PRESENTATIONS PRODUIT, TMOIGNAGES, MANIFESTATIONS PRIVATIVES...*

PROFITEZ D'UNE OFFRE DE COUPLAGE UNIQUE !

VOTRE ANNONCE PUBLIEE DANS LA NEWSLETTER « E-ACHATS INFOS »

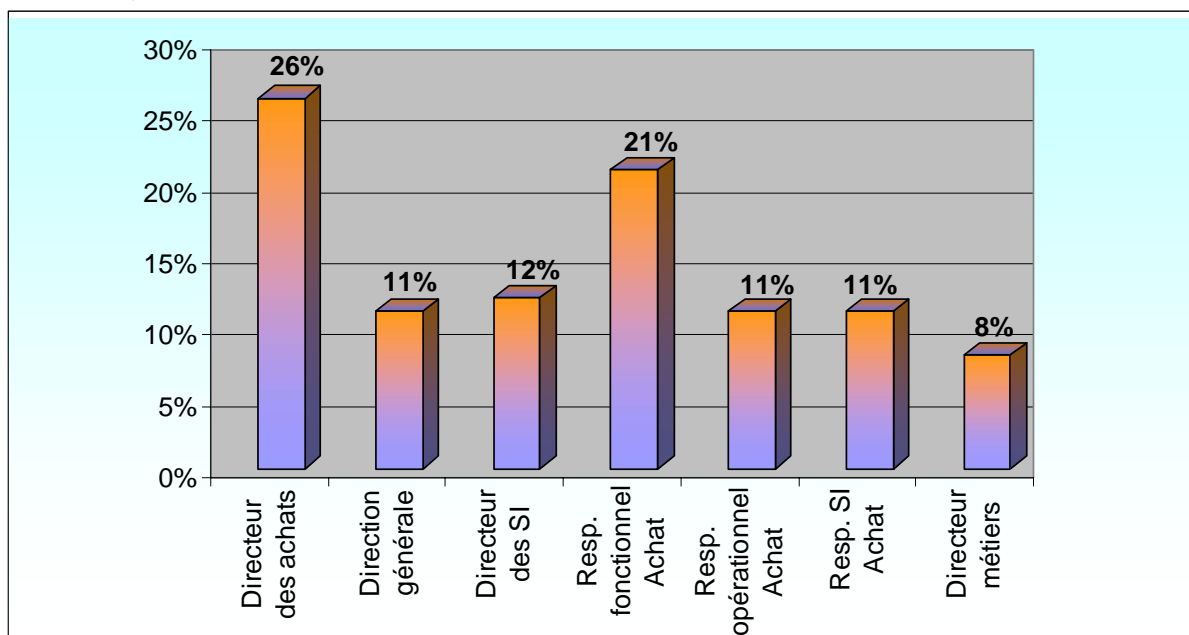


UN E-MAILING SYNCHRONISE ENVOYE AUPRES DE PLUS DE 3 000 PROFESSIONNELS DES ACHATS (VISITEURS & AUDITEURS DU SALON « SOLUTIONS E-ACHATS »)

RENSEIGNEMENT : EACHATSINFOS@WANADOO.FR – TEL : 01.44.78.99.38

technologie. Concrétisation qui nous a permis d'être retenu dans le cadre de projets de plus en plus stratégiques. »

Etant donné les nouvelles tendances dans le domaine des achats (développement durable, achats de voyages...), de nouveaux interlocuteurs apparaissent chez les clients : responsable développement durable, directeur ou responsable des ressources humaines, directeur administratif et financier (notamment pour les achats généraux et voyages). « L'avenir dans les achats n'est pas dans les outils en tant que tels, mais dans la qualité du contenu qui les nourrit. Les directions achats auront besoin d'innovation en la matière », estime une société de conseil.



Interlocuteurs de plus en plus présents face aux fournisseurs de l'e-achat

Quant à la nature des projets, on assiste à « l'émergence de grands projets de renouvellement de SI achat complets pour des grandes entreprises » ; « des projets ambitieux, abordés de façon pragmatique par des entreprises maîtrisant mieux les opportunités mais aussi les limites de l'e-achat ». Ces projets « ne touchent plus uniquement les achats mais aussi la partie finance ». « Le périmètre des attentes des donneurs d'ordre s'élargit bien au-delà de l'e-sourcing pour s'orienter également sur la dimension fournisseur (classification, module collaboratif, analyse de la performance et du risque, rating,...) et la dimension analyse de la dépense achat », commente un éditeur. « La tendance actuelle fait ressortir que les donneurs d'ordre sont de plus en plus à la recherche de spécialistes du conseil achat notamment sur des sujets

d'assistance à maîtrise d'ouvrage technique, de conduite de projets achat importants et pour l'optimisation des coûts d'achats lors de la renégociation de contrats », ajoute un autre éditeur.

L'évolution vaut aussi bien pour un grand éditeur de PGI, qui constate une « reprise de l'intérêt des clients pour des solutions de gestion achats. Nous avons constaté que nos clients se remettent à penser e-procurement et e-sourcing sans oublier le reporting achat », que pour des plus petites sociétés, spécialisées dans l'e-achat, qui perçoivent « l'intérêt de certains grands groupes pour des éditeurs de taille réduite alors que le contexte est plutôt à la consolidation des acteurs de taille mondiale. »

Verbatim 2 :

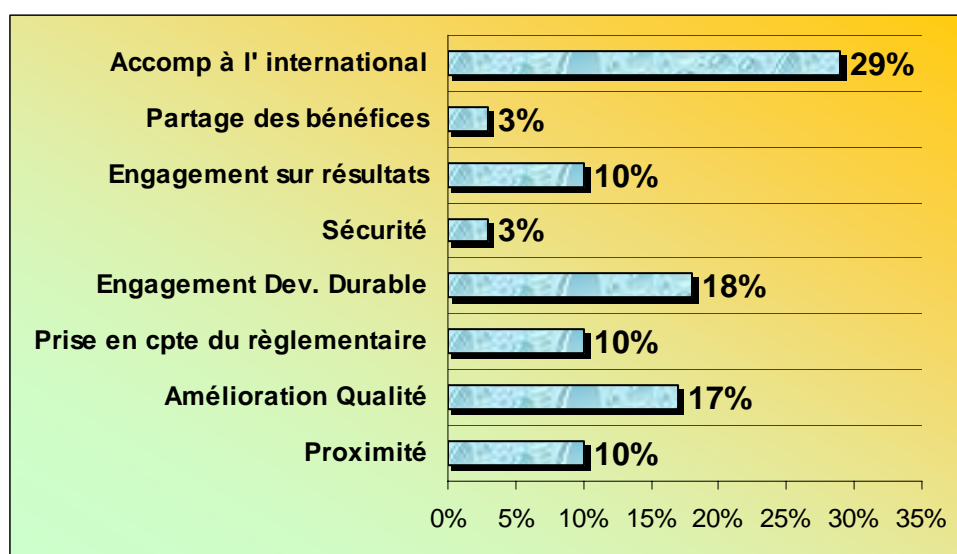
Jérôme Naslin, président d'Easypics, société de conseil spécialisée achats

« La conjugaison d'une politique gouvernementale dynamique et du développement de notre activité nous impose un optimisme sans faille pour 2008. Nous observons, en effet, un dynamisme de l'activité depuis l'élection présidentielle, avec des directions achats désormais plus indépendantes et souveraines dans leurs choix. Au sein de ces directions, une prise de conscience générale conduit les décisionnaires à s'équiper de solutions et de services innovants. En ce qui concerne Easypics, nous avons signé des contrats avec des gros clients, d'où une évolution de notre chiffre d'affaires et du nombre de projets largement supérieure à nos prévisions ».

Avec quelques bémols

Si la tendance générale est au « beau fixe », quelques déceptions ont été perçues au cours de l'année 2007 : « Le premier semestre a été ralenti du fait vraisemblablement des élections ». La plupart des remarques concernent la longueur des délais de contractualisation et la lenteur des cycles de décision. Ceux-ci peuvent dépasser 12 mois dans les grands comptes. Autres bémols : « un petit manque de disponibilité des directions achats pour l'innovation » ; « une frilosité à l'investissement » ; « la faible évolution des pratiques achats et des besoins associés qui restent malgré tout relativement basiques. »

De leur côté, les clients font évoluer leurs exigences : ils souhaitent des prestataires capables de les accompagner dans leur expansion ; ils souhaitent leur engagement vers le développement durable. Demande récurrente, chère au CIGREF et aux grands comptes, l'amélioration constante de la qualité des logiciels et services.

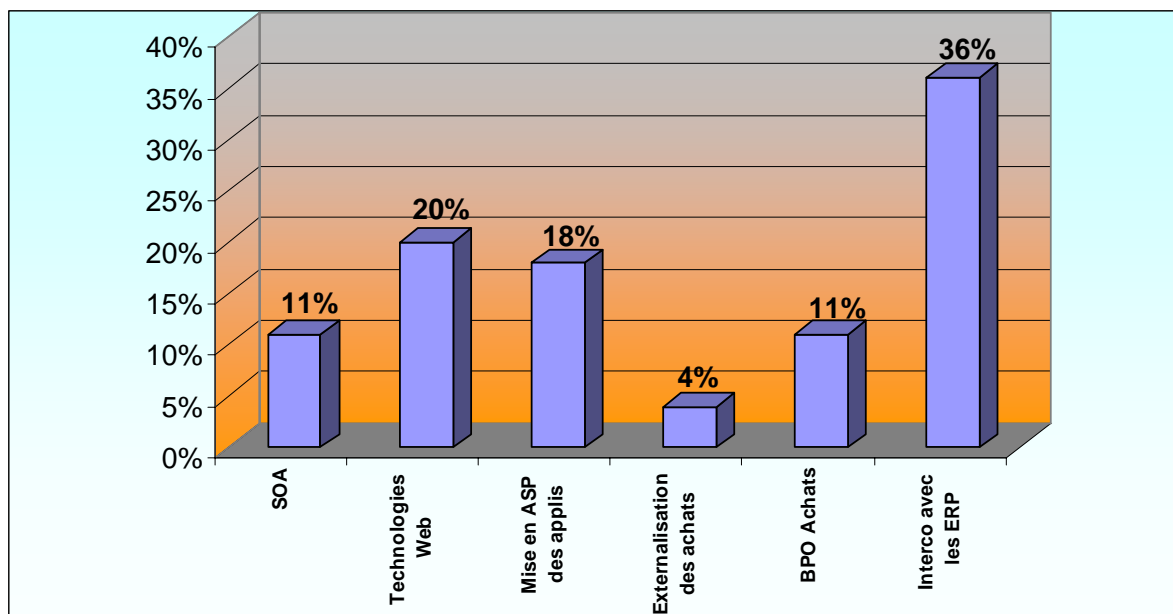


Ce que demandent les clients aux fournisseurs de l'e-achat

« La maturité des directions achats reste en deçà des espérances et nombre de projets restent collés à des problématiques budgétaires sans y voir la vision stratégique nécessaire aux grands changements, la direction achats reste peu stratégique pour infléchir les grands projets d'entreprise », déplore un grand éditeur. « L'adoption des solutions d'e-sourcing *on demand* reste l'apanage des grandes entreprises, et ne se diffuse pas encore vers le marché midmarket », ajoute un autre acteur.

L'avenir : 2008 devrait poursuivre sur sa lancée

Pour répondre aux nouvelles exigences des clients, les sociétés (éditeurs principalement) proposent de nouvelles fonctionnalités, telles que dématérialisation, solution de gestion des contrats, solution de sourcing, portail fournisseur, gestion des risques fournisseurs, assurance qualité, support client, portail avancé, décisionnel ou BI. Les formules ASP (Application Service Provider) ou SaaS (Software as a Service) ont franchement le vent en poupe. Pour autant, c'est l'intégration des solutions (ou bien leur interconnexion aux ERP/Supply Chain/SCM) qui représente la première préoccupation des fournisseurs pour 2008. On imagine les demandes pressantes des clients...



Evolutions des produits & services programmées par les fournisseurs pour 2008-09

Verbatim 3 :

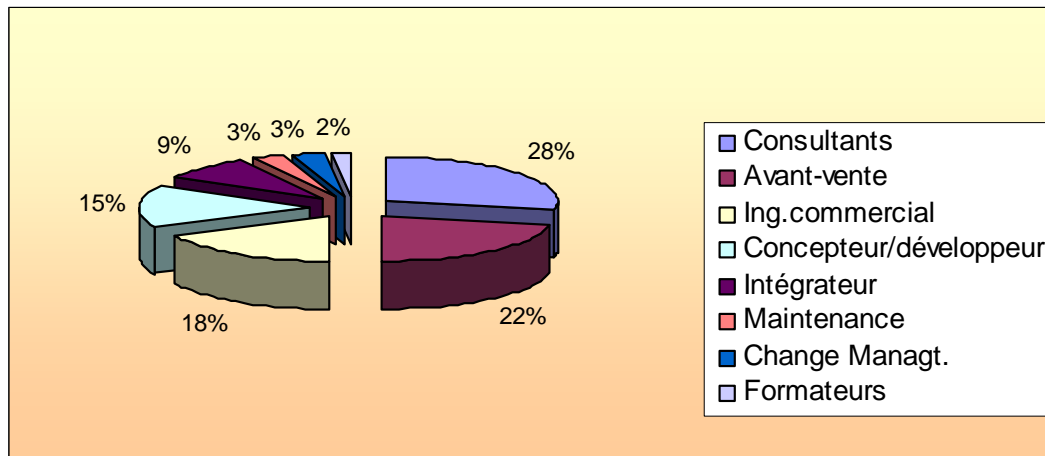
Jean-Christophe Legros, directeur d'opAse, éditeur d'une solution achat de prestations intellectuelles en mode SaaS

« Le modèle SaaS pour l'e-achat est amené à se développer, voire se généraliser, pour les structures multisites et pour des familles d'achats particulières, dont on ne trouve pas l'information dans le PGI. Ce modèle explose pour des raisons technologiques : d'une part, les technologies Java, SOA et services web facilitent l'intégration de services web au système d'information existant ; d'autre part, les capacités Internet évoluent vers un élargissement de bande passante, et des taux de coupure extrêmement faibles garantis par les fournisseurs d'accès internet. »

Des postes à pourvoir ; des talents rares à chasser...

La quasi-totalité des répondants cherchent à recruter (augmentation d'effectif entre 10% et 120%) dans les diverses catégories (consultants, avant-vente, ingénieur commercial, concepteur-développeur, intégrateur, maintenance, change management, formateur).

Mais constatent des compétences raréfiées pour les profils suivants : hotline et support ; chefs de projet ; profils informatiques et mixtes (SI et achats) ; consultants supply chain ; commerciaux acheteurs ; experts PGI ; administrateurs de bases de données ; ingénieurs en développement...



Les fonctions recherchées par les fournisseurs qui comptent embaucher en 2008

Côté compétences et ressources, les éditeurs et sociétés de conseil sont toujours à la recherche du « mouton à cinq pattes » : « Des jeunes diplômés, à la fois techniques, dynamiques, curieux, parlant plusieurs langues, alliant ouverture d'esprit et rigueur », « des consultants spécialistes des achats avec profil international parlant plusieurs langues », c'est le portrait idéal dont rêvent les acteurs de l'e-achat. D'où la difficulté soulignée par presque tous les répondants. « Nous recherchons des profils très techniques, mais il est difficile de convaincre des jeunes diplômés d'entrer dans les petites structures », constate le directeur d'une place de marché.

La principale exigence consiste dans la double compétence ou expérience : « Des consultants bénéficiant d'une réelle expérience achat ». « La coexistence d'expertise métiers et solutions » se raréfie du fait de la « contraction du marché sur des profils très qualifiés »

UN NOUVEAU SERVICE DESORMAIS EN LIGNE !

VOUS RECRUTEZ ?

Nouveau ! Le site www.e-Achats.fr met en ligne «**TALENTS e-ACHATS**», son service de recrutement des métiers des achats, du conseil et des technologies associées.

e-achats.fr

le site expert du "mieux acheter"

www.e-achats.fr/talents

Verbatim 4

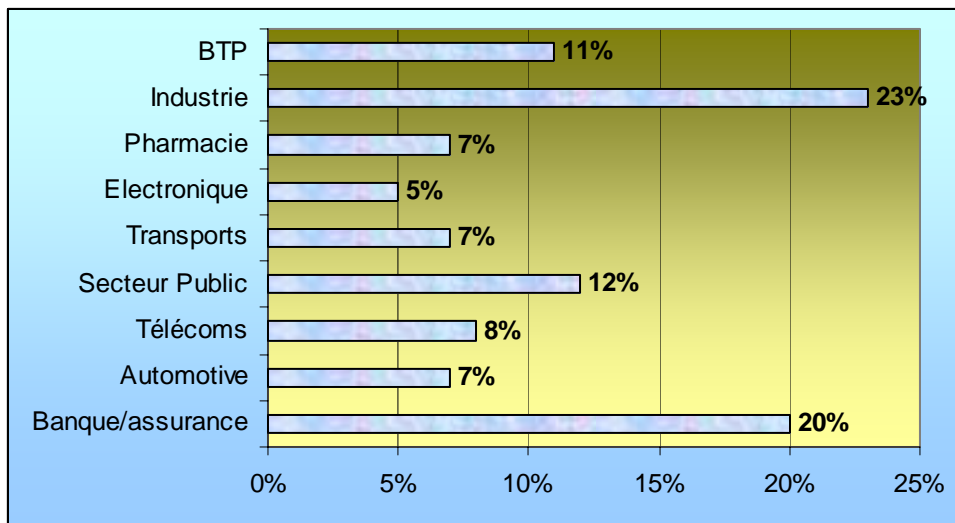
Jérôme Naslin, président d'Easypics

« Nous avons, par exemple, récemment cherché à augmenter l'effectif de notre pôle informatique par le recrutement d'un informaticien. Nous avons eu beaucoup de difficultés à trouver une personne disponible et dont les compétences seraient conformes à nos attentes. Le visualiseur, la maintenance, la gestion des bases de données impliquent en effet des connaissances pointues en terme de langages et d'expérience dans le développement informatique. Nous souhaitons également trouver des profils désireux de participer à l'expansion de l'entreprise, de faire des propositions d'amélioration, de développement de l'offre logicielle que nous proposons. D'où l'importance de procéder à un recrutement très ciblé, ce qui explique les difficultés rencontrées »

De nombreux secteurs d'activité encore en développement

Industrie, transport, construction et BTP, banque et finance, grande distribution, papier et packaging, voyages et déplacements, transports, services, télécoms, secteur public, midmarket, sont identifiés comme des secteurs prometteurs.

Très rares sont les acteurs qui identifient des secteurs en déclin. Si certains considèrent que c'est le cas de l'automobile (marché saturé ?), pour d'autres c'est encore un secteur prometteur. Il en va de même pour les secteurs de la pharmacie, chimie, agroalimentaire, luxe.



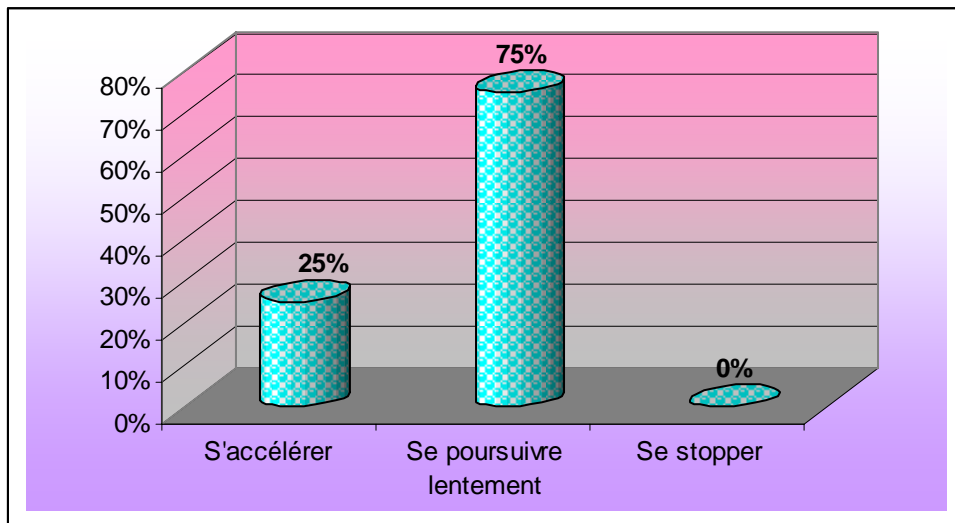
Secteurs d'activités prometteurs les plus fréquemment cités pour 2008-2009

La consolidation s'impose encore

Comme les années précédentes, 2007 a encore été le théâtre de plusieurs fusions et acquisition dans le domaine de l'e-achat. Deux raisons sont principalement évoquées : standardisation des outils et des processus, et mondialisation. « Une technologie standard (web services / SOA) s'imposera », prévoit un éditeur.

« Les acteurs sont encore trop nombreux. Il existe encore beaucoup trop d'offres d'acteurs de niche », estiment plusieurs répondants. « Encore trop peu d'éditeurs ont atteint une masse critique, et restent des cibles potentielles faciles pour les PGI ou un compétiteur plus gros. Parallèlement, la taille importante des prestataires de services et les coûts de R&D appellent à une consolidation pour rester compétitif et projeter de la sécurité institutionnelle ». La consolidation est aussi liée à la demande des clients : « Les principaux donneurs d'ordre souhaitent de plus en plus s'adresser à des prestataires dont

l'offre de services couvre tout le processus achat et avec des implantations internationales. »



Opinions sur le mouvement de consolidation entre acteurs de l'e-achat en 2008

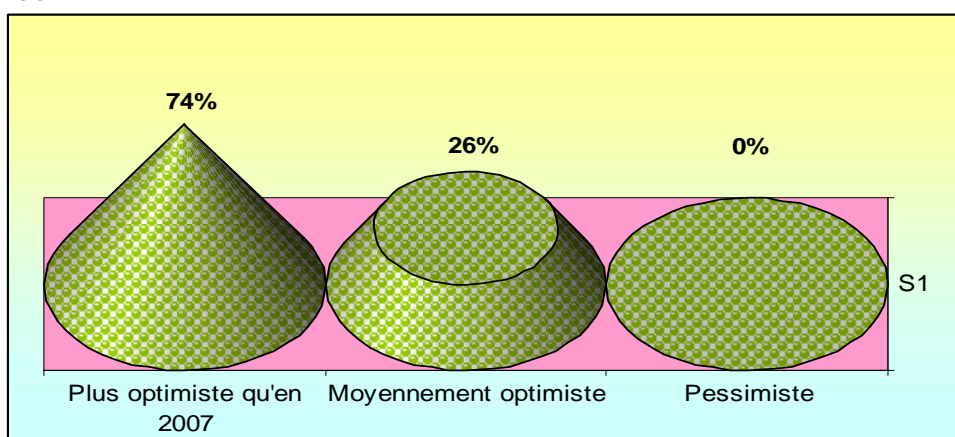
Verbatim 5

Martial Gérardin, Managing Director Europe de Perfect Commerce

« Il y a une différence de service entre e-procurement et e-sourcing. Pour le premier, le service consiste à aider à la mise en place de solution. Pour l'e-sourcing, le service est plus important que la technologie et les notions de conseil et d'accompagnement sont très importantes. Il peut faire l'objet d'externalisation, ce qui nécessite un service très international, notamment pour aider les grands clients qui ont une gestion des achats européenne et parfois mondiale. »

Un optimisme durable

L'enquête 2007 faisait état de 90% d'optimistes parmi les répondants au questionnaire. Ainsi donc, pour 2008, une large majorité des répondants est « plus optimiste qu'en 2007 ».



Toutefois quelques remarques nuancent cet optimisme : « Un marché à progression lente en France, une immaturité encore persistante dans le domaine du sourcing et du spend analysis ». « Une éventuelle récession aux Etats-Unis, voire globale en 2008, aurait un effet majeur sur la structure du marché (plus de conseil en 'cost killing' ; moins d'investissements dans des projets d'infrastructure de type e-invoicing). »

EN CE MOMENT SUR « TALENTS e-ACHATS »...

OFFRE D'EMPLOI

Responsable Achat tous corps d'état - Société CMH

Placé sous l'autorité hiérarchique du Directeur du Département Logistique et Achats, il met en œuvre la politique des achats du Groupe. Il anime un service d'acheteurs, dont il coordonne l'activité, chargé d'établir, des relations permanentes avec les services opérationnels, avec les entreprises, de mettre en place et faire vivre une bibliothèque de prix de revient des travaux et prestations de services ainsi qu'un référencement des produits.

Missions :

1. Il anime et organise la fonction achats du Groupe composée d'une équipe de 3 acheteurs qui se répartissent les missions d'acheteurs entre : Lots Techniques (Electricité, Plomberie Chauffage, VMC, Ascenseur, Sécurité,.....) Lots Architecturaux (Plâtrerie, Menuiseries extérieures et intérieures, peintures, carrelage/faïence, revêtement de sols...) Lots Prestations de services (maintenance des équipements, contrats de services....)
2. Il a en charge, en direct, la mission d'acheteur pour les lots Gros Œuvre Etendu et Infrastructure (Gros Œuvre, Charpente, Toiture, VRD)
3. Il anime l'équipe des acheteurs en vue d'assurer pour l'ensemble des activités du Groupe en constructions, réhabilitations, Gros Entretien, Entretien courant, prestations de services et maintenance des équipements : - Le conseil et l'accompagnement des Départements opérationnels dans la préparation des consultations et l'analyse des offres afin de planifier au mieux les consultations et d'optimiser la réalisation des programmes par la connaissance des coûts - Le développement d'un partenariat entreprises, par la mise en place de relations permanentes et suivies avec les entreprises, la connaissance approfondie de leur organisation et de leur carnet de commandes, la communication de l'évaluation faite par le Groupe sur la qualité de leurs prestations. - La mise en place et l'actualisation d'une bibliothèque détaillée des coûts de travaux et prestations de services par corps d'état, par type d'ouvrages. - La mise en place et l'actualisation d'un référencement des produits, la mesure de leurs performances, l'élaboration des cahiers des charges pour la construction de logements locatifs et accession, la réhabilitation, le Gros Entretien.
4. Il définit les objectifs de performance de son équipe et en pilote le suivi. Il développe le travail en réseau et les relations transversales avec les autres départements en qualité de service support d'aide aux achats.

Profil recherché : Homme ou femme d'expérience. Ingénieur ou technicien expérimenté en études de prix bâtiment – économiste de la construction. Expérience ou connaissance des achats en entreprise de bâtiment ou chez un maître d'ouvrage important, des achats industriels. Pièces exigées :CV - Localisation du poste : VILLENEUVE D'ASCQ - Disponibilité du poste : A pourvoir de suite.

Contact : catherine.cauffiez@cmh.fr

DEMANDES D'EMPLOI

Performance Achats

Directeur des Achats. 20 ans d'expérience dont 7 dans les Achats et 8 dans le conseil.

MBA, trilingue, expérience internationale.

Expériences professionnelles : Direction Achats de CANAL+, Direction Achats de A Novo, consultant performance Achats Cap Gemini.

Type de poste recherché : CDI - Disponibilité : Sur préavis - Localisation : Ile de France

Contacter : francescfreixas@yahoo.com

Manager Achats

Objectif professionnel : Prendre en charge ou mettre en place une équipe achats de façon structurée. Le management peut en tout ou partie être fonctionnel dans le cadre d'une organisation et d'un périmètre bien définis.

Principaux atouts : « Facilitateur », sens du service, tenace, forte implication, organisé, sensibilité pédagogique. Très bonne compréhension des attentes et besoins d'un département marketing. Ma pratique commerciale me permet de déchiffrer les objectifs masqués d'un fournisseur.

Formation : Ecole de Commerce ISC Paris|Spécifique Achats|1986 (BAC+4) – spécialisation commerce international, pratique de l'anglais commercial et allemand, CDAF/ESAP en 2001-2002.

Expériences professionnelles : Compétences & Qualifications Achats : plusieurs postes successifs assurés dans la fonction achats avec élargissement des périmètres de détermination, responsabilité y afférent : Acheteur, Responsable puis Manager. des stratégies achats.

Type de poste recherché : CDI – Disponibilité : Immédiate - Localisation : Région Parisienne

Contacteur : stephane_lorthioir@yahoo.fr

AGENDA

11-16 janvier : Tradexpo, salon de la distribution – Paris Le Bourget

www.tradexpo-paris.com

15-17 janvier : Intergraphic, rendez-vous des fournisseurs et prestataires de la filière graphique du print au web – Palais des Congrès, Paris

www.intergraphic.biz

29 janvier : e-commerce B2B : les places de marché, nouveaux lieux d'échange entre les entreprises et leurs fournisseurs – Atelier ACSEL-Echangeur TPE-PME

www.acsel.asso.fr

29-31 janvier : Solutions Linux / Open Source – CNIT, Paris La Défense

www.solutionslinux.fr

6-7 février : Salon des entrepreneurs, 15^e édition – Palais des Congrès, Paris

www.salondesentrepreneurs.com

7-8 février : Rencontres des administrations et collectivités éco-responsables, 2^e édition – Paris

www.ademe.fr

PUBLICATION

Code à barres. Quand le commerce invente son langage, par Pierre Georget. L'aventure des échanges entre fournisseurs et distributeurs, publiée par l'un des acteurs principaux de l'identification automatique et de l'échange de données B2B, à l'occasion des 30 ans du code à barres – GS1 France, novembre 2007.

www.gs1.fr

FORMATIONS

Création d'une option « Automotive » au sein du 3^e cycle Ingénierie et Management des Achats (IMA) du Pôle universitaire Léonard de Vinci, comprenant 20 heures de cours spécifiques et un cycle de conférences métier.

www.ima-devinci.com

Sensibilisation et formation intra-entreprise, sur mesure, au développement durable.

www.desenjeuxetdeshommes.com

- **VOUS SOUHAITEZ ABONNER GRATUITEMENT UN COLLEGE, CLIENT OU FOURNISSEUR A CETTE LETTRE** : eachatsinfos@wanadoo.fr (Dans la zone « objet », tapez : NEWSLETTER + son adresse e-mail)
- **VOUS SOUHAITEZ DIFFUSER GRATUITEMENT CETTE NEWSLETTER SUR VOTRE INTRANET OU VIA VOTRE PORTAIL ACHAT** : demande d'autorisation légale à administrateur@faitsetchiffres.com (Dans la zone « objet », tapez : DIFFUSION + vos coordonnées pour contact direct)

- **VOUS SOUHAITEZ PUBLIER UNE ANNONCE D'OFFRE OU DE RECHERCHE D'EMPLOI DANS LE DOMAINE DES ACHATS, DES SERVICES ET TECHNOLOGIES ASSOCIEES** : rédiger votre texte directement sur le site www.e-achats.fr, rubrique « Talents e-Achats »
- **VOUS SOUHAITEZ VOUS DESABONNER** : eachatsinfos@wanadoo.fr (Dans la zone « objet », tapez : DESAB+ votre adresse e-mail)

© 1ER TRIMESTRE 2008 - FAITS & CHIFFRES

Directeur de la publication : Philippe GRANGE

Rédaction : Claire REMY, Ph. GRANGE

e-Achats Infos est une publication de la société FAITS & CHIFFRES.

Tous droits réservés.

Nos coordonnées (pour nous transmettre vos informations, commentaires ou questions) : eachatsinfos@wanadoo.fr