

@-Achats Infos

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

e-ACHATS INFOS n° 16 – FEVRIER 2008 - nouvelle série, 6^{ème} année

AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- * ACTUALITE, NOMINATION, PARTENARIATS
- * PRODUITS MARQUANTS
- * ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE
- * DOSSIER : **LA SECURITE DES DONNEES ACHATS**
- * 3 QUESTIONS A... **BERTRAND DROUET**, DIRECTEUR DE LA TRESORERIE ET DES ACHATS DU GROUPE VIVADOUR
- * CHIFFRES : **20% D'ECONOMIES SONT A PORTER AU CREDIT DES OUTILS DE « E-NEGOCIATION »**
- * ZOOM SUR... **ECOVADIS**
- * PROJETS D'ENTREPRISE : AREVA T&D, BOUYGUES TELECOM, CAPGEMINI, CONTINENTAL AUTOMOTIVE SYSTEMS, DEVANLAY, ERAMET, RHODIA...
- * **TALENTS E-ACHATS** : QUELQUES **DEMANDES D'EMPLOI** EN CE MOMENT SUR LE SITE WWW.E-ACHATS.FR
- * AGENDA, FORMATIONS, PUBLICATIONS

ACTUALITE

Le trophée de la **Carte d'Achat 2007**, catégorie Acheteurs Publics a été décerné au CNRS, pour la mise en œuvre d'un programme de déploiement de 5000 cartes à l'horizon 2010. Le trophée catégorie Acheteurs Privés a été décerné à JST Transformateurs pour la mise en œuvre d'un programme global qui a permis d'optimiser les frais généraux et de diminuer les coûts de traitement des factures. Le trophée catégorie Fournisseurs, a été décerné à la PME Quintin SAS. Ce prix récompense les efforts réalisés par une PME dans le domaine de la carte d'achat. www.association-apeca.org

Crop&co renforce son modèle économique avec la volonté de faire passer son chiffre d'affaires de 805 000 € en 2007 à 1 M€ pour 2008. L'entreprise spécialisée dans l'organisation achat et réduction des coûts s'articule désormais autour de 4 pôles : innovation et développement ; clients, marketing et ventes ; prestations ; formations. www.cropandco.com

La place de marché en ligne dédiée aux pièces manufacturées **MFG.com** (qui a fusionné avec SourcingParts en 2006) a reçu un investissement de 26 M\$ mené par Fidelity Ventures et Fidelity Asia Ventures pour renforcer sa plate-forme mondiale, créer de nouveaux services en ligne, conclure des partenariats stratégiques et engager de potentielles acquisitions. www.mfg.com

SAP annonce un chiffre d'affaires de 2,74 M€ pour 2007, en progression de 6% par rapport à 2006. En France, le chiffre d'affaires est un peu en dessous des 500 M€, en croissance de 33% ! « Avec l'acquisition de Business Objects, nous devenons le leader dans l'espace de la Business Intelligence, un des segments du marché qui croissent le plus vite », souligne Pascal Rialland, DG de SAP France. « Nous avons annoncé une offre de 9 produits communs et attendons des synergies cette année (10 à 15% de croissance supplémentaire). » www.sap.com

NOMINATION

Ronald Teijken est nommé responsable marketing pour le marché Industrie de Sterling Commerce EMEA. Basé à Amsterdam, il aura la charge de poursuivre le développement du porte-feuille de solutions de l'éditeur pour répondre aux besoins des industriels.

www.sterlingcommerce.fr

PARTENARIATS

Depuis 2005, l'**ICD** (Institut international de commerce et de distribution) propose un programme franco-chinois (PFC) en partenariat avec l'université **Fudan** à Shanghai, la 3^e université du pays. En 5 ans, ce cursus forme des experts aux échanges entre l'Europe et l'Asie. Les étudiants de l'ICD suivent les 2 premières années à Paris, avec un apprentissage intensif du chinois, ils passent ensuite 2 ans à Fudan avant de retourner à Paris pour la 5^e année. Pour les étudiants chinois, le programme est identique, mais inversé. C'est dans le cadre de cet échange que l'ICD reçoit cette année le premier groupe d'étudiants chinois venus suivre à Paris les cours des 3^e et 4^e années.

www.icd-ecoles.com

Unilog Management (groupe LogicaCMG) renforce son partenariat avec ReadSoft pour optimiser la chaîne « Purchase to Pay » autour du progiciel eBusiness Suite d'Oracle.

www.readsoft.fr ; www.unilog.fr

PRODUITS MARQUANTS

BasWare Matching, la solution de rapprochement des factures avec les bons de commande et les contrats, permet d'automatiser et de rationaliser les processus depuis l'achat jusqu'au paiement. Les points clés de la nouvelle version 5.0 sont : la certification Windows Vista ; le support des fonctionnalités de texte unicode pour le chinois, le japonais et le coréen ; des interfaces utilisateurs traduites en russe et en chinois ; le support des coûts distribués ; les limites sur les montants des factures reçues, basées sur un budget. www.basware.com

EasyPics lance **FEMA** (Familles EasyPics Métiers Achats), une offre de service « on-demand » sur les fournisseurs, segmentée par métiers et couplée avec une dimension géographique. Cette e-information vise à aider les acheteurs à élargir et dynamiser leur sourcing. www.easypics.fr

Ox@proc on demand, le module d'e-procurement d'Oxalys en mode locatif hébergé complète l'offre de cet éditeur en partenariat avec la société Aspaway. Cette solution est en tout point semblable à la version locale, y compris la gestion des droits ou celle des catalogues fournisseurs. L'entreprise s'affranchit ainsi de la mise en œuvre, gestion et administration des infrastructures.

www.oxalys.fr ; www.aspaway.fr

SupplyOn présente de nouvelles versions de ses quatre applications pour l'automobile et autres secteurs de l'industrie : Sourcing Manager, Document Manager, Performance Monitor et Problem Solver. La première renforce la fiabilité des processus ; dans Document Manager, les options de recherche et les possibilités de téléchargement ont été étendues ; les deux solutions, Performance Monitor et Problem Solver sont désormais interconnectées afin que les fournisseurs puissent plus facilement comprendre les données d'évaluation de leurs clients via la plate-forme.

www.supplyon.com

ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE

Microsoft a choisi Ecovadis pour représenter les éditeurs de solutions logicielles dédiées à la protection de l'environnement. Cette dernière devient ainsi la première société française à intégrer le programme IDÉES (Initiative pour le Développement Économique des Éditeurs de logiciels et des Start-up) de Microsoft, ouvert aux sociétés du domaine de l'éco-activité.

www.microsoft.com

DOSSIER : LA SECURITE DES DONNEES ACHATS

Si la sécurité des achats fait surtout référence au paiement pour le grand public, dans le cas des achats des entreprises elle prend un tout autre aspect. En effet, ce sont d'abord les données elles-mêmes qui sont stratégiques et souvent confidentielles, et nécessitent donc d'être sécurisées. Tous les grands thèmes de la sécurité s'y appliquent : sécurité physique, habilitation/autorisation d'accès, sécurisation des données (back-up et accessibilité), supervision des accès aux systèmes et aux applications avec détection des tentatives d'intrusion, etc.

Une base de données achats se caractérise aussi par le fait qu'elle peut être accessible à différents profils au sein de la société, notamment en mobilité, et parfois aussi bien par l'entreprise acheteuse que par les fournisseurs. Elle comporte les informations concernant les fournisseurs, les articles, les prix, les quantités commandées et autres détails de facture. La possibilité d'un accès non autorisé présente évidemment un risque pour l'entreprise. Celui-ci peut être considéré comme aggravé lorsque la base de données achats est externalisée en mode SaaS (Software as a Service) ou ASP (Application Service Provider). Dans le cas de l'externalisation, le risque peut être lié à la pérennité du sous-traitant. Autre source de risque sur les données achats : la connexion en mobilité, de plus en plus fréquente. « *La politique de sécurité du système d'information, et singulièrement du SI achat, doit être portée par la direction générale* », insiste Jean-Christophe Legros, directeur d'opAse, plate-forme d'achat de prestations intellectuelles en SaaS.

L'information financière liée aux achats doit évidemment aussi être sécurisée, notamment au regard des lois Sarbanes Oxley et de leur équivalent français, la Loi de Sécurité Financière. Des sociétés de service et de conseil peuvent assister les entreprises pour gérer le risque et assurer la conformité de la base de données achats.

L'e-procurement : importance du catalogue électronique

« *La sécurité concerne trois domaines : l'e-procurement, l'e-sourcing et le spend analysis* », indique Alain Alleaume, gérant d'Altaris. Dans l'e-procurement, l'information confidentielle concerne les données du catalogue électronique. La prise en compte de la sécurité dépend du modèle, avec trois possibilités : catalogue hébergé en interne ; place de marché externe, de type cc-hubwoo ou Achatpro ; catalogue hébergé chez le fournisseur. Dans les deux derniers cas, il faut veiller à l'étanchéité entre les données correspondant aux différents clients.

L'e-sourcing : de nombreux risques à prendre en compte

Dans un système d'e-achat, la même information peut être disponible chez le vendeur et le fournisseur. Dans le cas de l'e-sourcing et des appels d'offres, il faut veiller à l'étanchéité entre les données de l'acheteur et celles du vendeur. « *Lors d'un appel d'offres, un acheteur ne doit pas pouvoir voir ce qui se passe côté vendeur* », recommande Alain Alleaume. Ce qui implique un paramétrage des outils d'e-sourcing. « *Dans le cas de plates-formes collaboratives, où plusieurs fournisseurs*

répondent, il faut définir des règles, en tenant compte du cas particulier des grands groupes où des filiales peuvent être à la fois acheteur et fournisseur interne, et donc bloquer l'accès à certaines informations suivant le type d'achat. »

Spend analysis : savoir limiter le partage de l'information

En matière de *reporting*, il est important de définir qui a besoin de recevoir quelles informations. Si les statistiques « macro » peuvent être accessibles à tous les acheteurs, les possibilités de « drill down » pour descendre au niveau des commandes et des prix ne sont pas nécessairement à mettre entre toutes les mains : si chaque acheteur sait ce que font les autres, il y a risque de rejet du système de la part de certains acheteurs. « *Il faut mettre des filtres pour éviter cet écueil* », conseille Alain Alleaume.

Le risque est, bien entendu, à prendre en compte lorsque des fonctions liées à l'e-achat sont externalisées. « *Lorsque la donnée n'est plus localisée dans l'entreprise, mais sur des plates-formes externes, la sécurité devient la priorité* », souligne Jean-Christophe Legros. « *Le cloisonnement des données est la priorité absolue.* » D'où aussi le souci de sécurité d'une société comme Easypics, dont le métier est d'enrichir l'information sur les fournisseurs de ses clients. « *Nous créons une base pour chaque client, avec des fichiers physiquement séparés et distincts de la base clients. Un canal de communication sécurisé est ouvert à un instant défini avec Easypics pour échanger les données* », explique Jérôme Naslin, président d'Easypics. Les clients accèdent à la base uniquement depuis leur adresse IP connue par le système. Quant à la base de données chez le prestataire, elle est informatiquement et physiquement sécurisée.

Risque aggravé en mobilité

Les acheteurs ne sont pas toujours sédentaires. Dans la mesure où les achats sont mondialisés, les personnes sont amenées à se déplacer avec leur PC dans le monde. « *Il faut crypter les données sur le PC de l'acheteur et respecter une politique de sécurité en cohérence avec le SI de l'entreprise* », recommande Jean-Christophe Legros.

3 QUESTIONS A...

Bertrand Drouet, Directeur de la Trésorerie et des Achats du Groupe Vivadour

e-Achats Infos : Comment sont organisés les achats du Groupe Vivadour ?

Bertrand Drouet : Vivadour est un groupe du secteur agroalimentaire composé d'environ 25 sociétés. Cette structure fondée il y a 15 ans a été constituée par des fusions successives de coopératives agricoles et par croissance externe. Avec un chiffre d'affaires de 300 M€, 5 000 agriculteurs adhérents et 800 emplois dans le Gers, c'est le premier employeur de ce département et il se place au 1^{er} rang des collecteurs de céréales et oléo-protéagineux de la région Midi-Pyrénées.

Les achats de production et hors production sont séparés. Les premiers sont placés sous l'autorité des Directions Métiers (au nombre de 5). Les achats hors production représentent environ 30 M€ par an. L'an dernier, la Direction Générale a décidé la création d'une Direction des Achats et m'en a confié la responsabilité avec pour mission la réorganisation et l'optimisation des achats hors production.

3 000 fournisseurs actifs sont recensés pour les achats hors production, ce qui correspond à environ 45 000 à 50 000 lignes de factures par an. Le groupe est très décentralisé avec 500 centres de coûts analytiques répartis sur 150 sites géographiques. Sur chacun d'eux, une ou plusieurs personnes peuvent faire une demande d'achat, qui est remontée à l'acheteur après approbation, lequel recherche les meilleurs fournisseurs, regroupe les demandes et effectue la commande. Nous recherchons ici une

dématérialisation la plus poussée possible du processus (gestion de catalogues, automatisation des schémas d'approbation par la voie budgétaire...).

e-Achats Infos : *Pourquoi et comment avez-vous mis en place un outil d'e-achat ?*

Bertrand Drouet : Nous avons décidé de rationaliser les achats hors production en divisant par deux le nombre de fournisseurs et en travaillant sur le référencement. Le projet a été lancé il y a un an. Nous avons mis en place l'outil BP-EPS de BPS pour servir de support à l'organisation. L'outil a été choisi pour sa simplicité au niveau utilisateur et parce que c'est une application web donc facile à déployer.

Le pilote a démarré début décembre 2007 avec une trentaine de personnes ayant une vision transversale au moins au sein de leur Direction Métier. Le pilote porte sur les frais administratifs (fournitures de bureau, équipements informatiques, achats d'honoraires, téléphonie mobile...). Nous avons paramétré l'outil en adaptant les procédures (habilitations, schémas de validation) lorsqu'elles existaient. A partir de la demande d'achat émanant d'un centre de coût, l'arborescence se met automatiquement en œuvre : centre de coût, site, livraison, etc. En même temps que le pilote fonctionne, d'autres familles d'achats sont déployées (carburant, gestion de flotte véhicules légers...).

Une cinquantaine d'utilisateurs ont été formés pour le lancement du pilote. La formation se déroule par groupes durant une demi-journée. Pour certains utilisateurs, ce n'est pas suffisant, c'est pourquoi nous prévoyons de faire de la formation sur site, dans le contexte d'utilisation, premier trimestre 2008.

e-Achats Infos : *Quels bénéfices attendez-vous de cet outil et de cette réorganisation des achats ?*

Bertrand Drouet : Sur les quelques 50 000 factures fournisseurs, un pourcentage important doit être dématérialisé et peut donc entrer directement dans le processus de comptabilité, ce qui entraîne un allègement de la charge pour les comptables, lesquels peuvent se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Auparavant (avec la procédure papier), nous n'avions aucune approche de contrôle budgétaire. Avec l'outil d'e-achat, nous pouvons mettre en place une approche analytique plus pragmatique avec une gestion des lignes budgétaires en temps réels. Les écarts seront ainsi gérés et non plus subis.

Les bénéfices attendus sont de trois ordres :

1. L'économie obtenue grâce à la négociation de contrats cadres fournisseurs ; à la mise en ligne de catalogue géré par des acheteurs transversaux groupe ; à la collaboration avec les fournisseurs sur certains types d'achats ; en massifiant la relation fournisseur et en ouvrant le spectre.
2. L'organisation et la rationalisation, permettant une réduction d'effectifs dans des services ou sur des tâches non productifs au profit de services de production ou de fonctions à plus haute valeur ajoutée.
3. Une meilleure visibilité sur les dépenses et une approche budgétaire a priori : une demande d'achat pourra ne pas être autorisée si elle n'est pas dans un cadre budgétaire.

CHIFFRES

- **83%** des directions générales se révèlent « très » ou « plutôt » satisfaites du niveau de compétence de leur fonction achat. (source : enquête Mazars et Buy.O)

- En 2007, plus de **50%** des entreprises ont mis en place une politique voyages formalisée (contre 39% en 2006). Tous les processus sont majoritairement couverts, avec en tête le contrôle des notes de frais (**91%**), le circuit de validation pour les déplacements (**85%**), l'existence de fournisseurs privilégiés (**81%**). **96%** des entreprises déclarent avoir un taux d'application supérieur à 70% (contre 81% en 2006). (source : baromètre EVP 2007)
- Les outils d'e-négociation permettent au moins **20%** d'économies. Ils apportent un gain de **40 à 50%** de temps dans le cycle de *sourcing*. (source : Christian Rey)
- Le marché des applications PGI en Europe de l'ouest s'élevait à **6,4 M€** en 2006, en croissance de **+7%** (licences et maintenance). Le segment des PGI en mode « on demand » ou SaaS a connu une croissance de **+63%**. (source : IDC)

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.



ZOOM SUR... ECOVADIS

- **Activité** : éditeur de logiciel d'évaluation de la performance environnementale et sociale des fournisseurs (achats responsables), en mode web on demand, avec service d'expertise mutualisé, couvrant 150 catégories d'achat et 23 indicateurs
- **Création** : 2007
- **Chiffre d'affaires** : NC
- **Nombre de collaborateurs** : 10
- **Principaux dirigeants** : Pierre-Francois Thaler, associé fondateur ; Frédéric Trinel, associé fondateur ; Sylvain Guyoton, VP services
- **Quelques clients** : grandes entreprises dans les domaines des télécoms, industrie de process, services financiers, services informatiques
- **Credo** : La globalisation des approvisionnements, les nouvelles réglementations (ROHS, REACH), les demandes des clients... font peser de nouveaux risques sur les entreprises. Les directions achat doivent intégrer des critères environnementaux et sociétaux dans la sélection et l'évaluation de leurs fournisseurs pour répondre à ces demandes.
- **Objectif à moyen terme** : Contribuer à réduire l'écart entre la volonté de faire du développement durable et la réalité dans les entreprises, en apportant des informations pertinentes et pragmatiques sur les fournisseurs.

Site : www.ecovadis.com

PROJETS D'ENTREPRISE

Areva T&D, opAse

Areva T&D recherchait une offre globale pour optimiser la gestion des demandes de prestations intellectuelles auprès de l'ensemble de ses fournisseurs SSII référencés, et mieux maîtriser l'ensemble des processus achat. La solution choisie est l'offre opAse en mode SaaS (Software as a Service) pour sa rapidité et simplicité de mise en œuvre dans une organisation multi-sites internationale. La solution a été déployée au cours du 2^e trimestre 2007. Pour chacun des sites, le déploiement a été réalisé en moins de 3 semaines, et 100% des appels d'offres passent aujourd'hui exclusivement par la plate-forme opAse.

www.opase.com

Bouygues Télécom, Oalia, SAP

Poursuivant une collaboration commencée en 2004 en matière de gestion des achats, Bouygues Télécom a déployé la nouvelle version Oalia SPM 4. Toujours hébergée et administrée par Oalia, la plate-forme développée pour Bouygues Télécom est désormais interfacée avec SAP pour assurer une continuité des processus dans une logique de « purchase to pay ». L'opérateur de télécoms a également mis en œuvre le module Oalia AVP (Advanced Vendor Portal) de collaboration avec ses fournisseurs.

www.bouyguetelecom.fr ; www.oalia.com

Capgemini, Etap-on-Line

Capgemini France a souhaité simplifier et optimiser son processus de gestion des notes de frais et de déplacements professionnels. Les objectifs : réduire les coûts en rationalisant et externalisant la gestion du processus ; garder la maîtrise des dépenses en local ; améliorer la qualité de service aux collaborateurs en réduisant les délais de remboursement et en assurant la traçabilité complète du processus. « *Nous souhaitons répartir l'activité des gestionnaires sur le mois* », précise Eric Michel, directeur financier de Capgemini France. La solution choisie : Ulysse Travel & Expenses d'Etap-on-Line, en mode ASP. La transformation et la rationalisation du processus ont été confiées aux équipes de Capgemini Consulting. Depuis juillet 2007, ce sont les frais professionnels de plus de 8000 collaborateurs qui sont ainsi gérés au centre de BPO (Business Process Outsourcing) européen de Capgemini, via www.ulyssetravel.com.

www.capgemini.fr ; www.ulyssetravel.com

Continental Automotive Systems, ZF Sachs, SupplyOn

Continental Automotive Systems et ZF Sachs ont opté pour la solution collaborative de SupplyOn dans le cadre du développement conjoint de systèmes de propulsion hybride. Les deux industriels partagent leurs connaissances via SupplyOn Collaboration Folders. Environ 120 développeurs des deux sociétés accèdent actuellement aux données par le biais de la plate-forme. Pour l'instant, l'espace virtuel de projet sert principalement au stockage et au traitement des données exploitées par les deux partenaires, avec la perspective de confier des projets plus complexes à la plate-forme.

www.supplyon.com

Devanlay, Etap-on-Line

Devanlay produit et distribue les textiles de la marque Lacoste à un réseau de revendeurs. Plus de 100 collaborateurs de ce groupe voyagent régulièrement à l'international. « *Jusqu'en 2006, l'ensemble de nos notes de frais était géré manuellement et à l'aide de tableurs Excel* », rappelle Dominique Bastien, directeur du contrôle de gestion chez Devanlay. Pour gagner du temps et de la visibilité sur la gestion des notes de frais, la société opte pour la location en mode ASP sur www.ulyssetravel.com. Un projet pilote, démarré en février 2007, concerne une cinquantaine d'utilisateurs. L'outil devrait à terme être utilisé par 200 personnes et gérer plus de 100 notes de frais par mois. www.devanlay.fr ; www.ulyssetravel.com

Eramet, Easypics

Pour rationaliser ses dépenses, le groupe Eramet, un des principaux producteurs mondiaux de métaux (nickel, manganèse, alliages), a décidé d'externaliser le traitement de ses données fournisseurs à Easypics. Celui-ci est en charge de fournir des informations détaillées, enrichies et actualisées sur les fournisseurs d'Eramet à partir de simples fichiers comptables. Le groupe pourra ainsi visualiser, par familles de métiers et de dépenses, ses fournisseurs et effectuer une multitude d'analyses en croisant les critères.

www.eramet.fr ; www.easypics.fr

Rhodia, De Gamma

Pour référencer et qualifier ses fournisseurs, Rhodia a mis en place un site extranet basé sur l'offre De Gamma. Celui-ci permet la gestion des fournisseurs Corporate et offre un espace documentaire partagé.

www.2gamma.com

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

DEMANDES D'EMPLOI

Performance achat

Actuellement titulaire d'un Bac + 5 obtenu à l'Institut Supérieur du Commerce de Paris, je recherche un poste d'acheteur au sein de votre entreprise. Dynamique et motivé, j'ai acquis au cours de ma première et seconde expérience professionnelle aussi bien lors de mon stage au siège de Renault que chez Faceo filiale de Thales et de Cegelec à la direction des achats les qualités d'écoute, de compréhension et de négociation nécessaires pour ce travail.

Expériences professionnelles : Consultant achats/acheteur

Type de poste recherché : CDD, CDI, Stage...- *Disponibilité* : immédiate - *Localisation* : Chilly-Mazarin (91) Ile de France

Contact : gregory.zanchetta@tele2.fr

e-Sourcing

Jeune diplômé de l'IAE Lyon 3, master 2 en commerce international, je recherche un poste en achat hors production ou junior consultant achat hors production.

Expériences professionnelles : CDD de 3 mois à l'OIPC INTERPOL au sein du service Procurement and Contract Management Stage de 6 mois à l'OIPC INTERPOL au sein du service Procurement and Contract Management

Type de poste recherché : CDD, CDI - *Disponibilité* : 01/05/2008 - *Localisation* : Lyon de préférence, Paris

Contact : untereiner.yoann@neuf.fr

e-Sourcing

Etudiant en Master « Achat et Ingénierie des Places de Marchés électroniques » à l'Université de Franche-Comté, je recherche un stage de fin d'étude dans le domaine des Achats. A partir du 1er Mars 2008. Ce Master me donne les compétences managériales et stratégiques nécessaires à l'acheteur. Je peux par exemple mettre en place une base fournisseur, optimiser le panel fournisseur, identifier les sources de réduction des coûts, suivre les contrats existants et négocier de nouveaux contrats, participer à la mise en place d'enchères électroniques... Dynamique et motivé, je souhaiterais intégrer un service achats afin de mettre en pratique ces compétences.

Expériences professionnelles : • Mai- Octobre 2007 Commercial à IMPACT sales & marketing : 6 mois démonstrations et ventes d'appareils électroniques dans les grandes surfaces (25 Besançon). Octobre 06-Janv.07 Agent commercial : gestion de la clientèle, marketing.

Type de poste recherché : Stage - *Disponibilité* : 1er Mars 2008 - *Localisation* : France

Contact : gpybarry@yahoo.fr

Pour déposer une offre d'emploi ou découvrir l'ensemble des demandes du site www.e-achats.fr, cliquez ici : <http://www.e-achats.fr/talents>

AGENDA

11-14 février : Mobile World Congress 2008 – Barcelone
www.mobileworldcongress.com

13-14 février : Forum de la VoIP et de la convergence – Paris
www.groupesolutions.fr

19-21 février : Solutions Ressources Humaines / e-Learning Expo – CNIT, Paris La Défense
www.solutions-ressources-humaines.com ;

20-21 février : Solutions Intranet et Travail Collaboratif – CNIT, Paris La Défense
www.salon-intranet.com ;

12-13 mars : Documation 2008 – CNIT, Paris La Défense
www.documation.fr

FORMATIONS

Mastère Stratégie et pilotage des opérations – achats, supply chain, qualité, ESCP-EAP
www.escp-eap.net

Le pack de l'acheteur (14 jours) : 3 séminaires fondamentaux pour renforcer la professionnalisation et la performance de l'équipe achat, CDAF
www.cdaf.fr

PUBLICATIONS

Management des achats – Décisions stratégiques, structurelles et opérationnelles, par Olivier Bruel avec la participation d'Alain Alleaume, Guy Azambre, Thierry Beauge, Gilles Huart, Joëlle Macadre, Karim Medjad, Frédéric Petit, Lavoisier 2000-2008
www.hec.fr/MOSI ; www.lavoisier.fr

Nouveaux outils en ligne pour la fonction achat, par Christian Rey, Maxima, Eyrolles, décembre 2007
www.eyrolles.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