

# @-Achats Infos

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

e-ACHATS INFOS n° 18 – AVRIL 2008 - nouvelle série, 6<sup>ème</sup> année

## AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- \* ACTUALITE, NOMINATIONS, PARTENARIATS
- \* PRODUITS MARQUANTS
- \* ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE
- \* DOSSIER : L'E-ACHAT ET LES PME (2EME PARTIE) : DES SOLUTIONS...
- \* 3 QUESTIONS A... JEAN DE MESMAY, RESPONSABLE DES PROJETS ET SYSTEMES ACHATS A LA DIRECTION DES ACHATS (GROUPE ESSILOR)
- \* CHIFFRES : 34% DES ENTREPRISES EUROPEENNES UTILISENT UN OUTIL DE E-ACHAT
- \* ZOOM SUR... ALTARIS
- \* PROJETS D'ENTREPRISE : AIR PRODUCTS, CARREFOUR, EUROP ASSISTANCE FRANCE, FNAC, GUILBERT EXPRESS, KNAUF, PICARD, PRODAGUE, SANDEN, SKF...
- \* TALENTS E-ACHATS : UNE OFFRE EXCEPTIONNELLE EN CE MOMENT SUR LE SITE [WWW.E-ACHATS.FR](http://WWW.E-ACHATS.FR)
- \* AGENDA, PUBLICATIONS, SITE

---

## ACTUALITE

A l'occasion de la sortie du 4<sup>e</sup> cahier de l'APECA sur la carte d'achat dans le secteur public, la DGME/MIFA (Direction générale de la modernisation de l'État / Mission interministérielle France Achats) a fait un point sur la nouvelle politique des achats de l'État.

Une Agence des achats de l'État sera créée en juillet 2008. Chargée du pilotage et de la coordination des achats courants de l'État, cette nouvelle structure aura la capacité de passer des marchés, d'assurer la cohérence des démarches avec les différents ministères, et d'animer l'ensemble de la filière de l'achat public. Cette agence de service public sera placée sous l'autorité du ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique, et devra répondre à trois grande missions : « mieux acheter » ; optimiser les processus d'achats ; développer l'achat durable et socialement responsable. L'agence bénéficiera de relais au sein de chaque ministère, via un responsable achats, dont le rôle consistera à engager et coordonner la fonction achat de chaque entité ministérielle.

Par ailleurs, la carte d'achat, en tant qu'outil de modernisation de la fonction achat, a été retenue en fonction avancée pour Chorus, le futur système budgétaro-comptable de l'État. A ce titre, l'État lancera début 2009 un marché unique destiné à fournir toutes les cartes d'achat pour les quatre années à venir et pour l'ensemble de ses services.

[www.modernisation.gouv.fr](http://www.modernisation.gouv.fr)

SupplyOn annonce ses résultats pour 2007. La plate-forme d'échanges pour l'industrie automobile et d'autres industries, basée à Munich (Allemagne), génère un chiffre d'affaires de plus de 20 M€ en 2007. Elle compte 75% du « top 100 » des équipementiers automobiles. Le nombre de relations d'affaires passées par la plate-forme s'élève à 18000, soit une croissance de +33%, et le nombre de transactions est passé de

3,2 millions en 2006 à 4,7 millions en 2007, en croissance de +45%, tandis que le nombre de ses utilisateurs a augmenté de +66%.

[www.supplyon.com](http://www.supplyon.com)

Etap-On-Line, éditeur de solutions d'achats de voyages et de gestion des frais professionnels, fait état d'une croissance de +20% de son chiffre d'affaires 2007, qui s'élève à 6,4 M€ (5,2 M€ en 2006).

[www.ulysetravel.com](http://www.ulysetravel.com)

---

## NOMINATION

---

**Annie Koch** rejoint l'équipe française de Crossgate, fournisseur de solutions EDI et B2B, en tant que directeur de projet. Cette experte de l'EDI et de SAP vient de chez Seeburger où elle a notamment mis en place la solution de dématérialisation fiscale de facture.

[www.crossgate.fr](http://www.crossgate.fr)

A l'occasion de l'implantation de DDS Logistics en Chine (HongKong et Shanghai), **Fabrice Lebret** sera chargé du développement de cette société en Asie, pour se rapprocher du nouveau centre de gravité des approvisionnements mondiaux. Dans un premier temps, il accompagnera le développement des clients français qui ont pour la plupart des bureaux en Chine à l'instar de Carrefour, Total, Gefco, Conforama, CMA CGM Logistics et Packard Bell.

[www.ddslogistics.com](http://www.ddslogistics.com)

---

## PARTENARIATS

---

**AgileBuyer** renforce l'efficacité de ses consultants avec la technologie **Google Document**. Cette plate-forme informatique permet de créer ou de modifier des documents simplement, d'accéder à des documents mis en partage et à leur mise à jour. Les consultants AgileBuyer ont ainsi à leur disposition une base de données comprenant : des exemples types de contrat cadre ou d'appels d'offre ; des exemples de bordereaux de prix ; des schémas, diagrammes, plannings, etc., auxquels s'ajoutent les outils méthodologiques AgileBuyer.

**Locarchives** intègre la solution d'horodatage de **CertEurope** à son système d'archivage électronique. Ce partenariat permet au professionnel de l'externalisation d'archives de renforcer le niveau d'intégrité et de traçabilité proposé à ses clients et de respecter les recommandations de la norme NF Z 42-013.

**HRS.com** (Hotel Reservation Service), spécialiste européen de la réservation hôtelière en ligne, annonce le rachat d'un autre spécialiste du tourisme en ligne, **Tiscover.com**, portail autrichien de vente de séjours.

**Seeburger** et **CDC Arkhinéo** se sont rapprochés pour répondre efficacement aux besoins des entreprises en termes d'échange et d'archivage des factures dématérialisées. Grâce à ce partenariat, la solution de communication avec les fournisseurs proposée par l'éditeur de BIS Digital Invoice s'enrichit de la dématérialisation à valeur probante des factures par le Tiers de Confiance Archiveur CDC Arkhinéo.

---

## PRODUITS MARQUANTS

---

**American Express** lance un index pour analyser les dépenses de sa carte d'achat au sein de la sphère publique.

[www.americanexpress.fr](http://www.americanexpress.fr)

Le groupe Athic lance **Starthic Documents**, solution de dématérialisation des documents entrants et des moyens de paiement. La nouvelle offre se caractérise notamment par la gestion de volumétries importantes (jusqu'à 2 millions de documents

par jour), le paramétrage et l'optimisation de processus, le pilotage des flux pour assurer une traçabilité totale des activités.

[www.athic.fr](http://www.athic.fr)

La nouvelle suite logicielle **Avanteam Process Suite**, pour la gestion des processus métiers, est fournie avec un ensemble d'applications comprenant, entre autres fonctions, le traitement des achats et la dématérialisation de factures.

[www.avanteam.fr](http://www.avanteam.fr)

**Global Invoice Services** (GIS) de Cegedim EDI est une plate-forme interopérable, en mode ASP, permettant les échanges de factures dématérialisées entre fournisseurs et clients équipés de systèmes hétérogènes. Conforme à la législation européenne en vigueur, GIS permet de maîtriser l'ensemble des aspects fonctionnels, techniques et juridiques liés à la dématérialisation des factures, leur stockage et leur restitution.

[www.cegedim.fr/corporate/cegedim\\_fr/cegedimedi.htm](http://www.cegedim.fr/corporate/cegedim_fr/cegedimedi.htm)

Dimo Gestion, éditeur de progiciels de gestion, et Crop and co, spécialiste du conseil et de la formation achat, lancent **BuyLink**. Cette solution globale de gestion de la relation fournisseur allie un outil logiciel (commercialisé en acquisition de licences ou en ASP) et un accompagnement personnalisé à la mise en œuvre. Elle offre en standard de nombreuses fonctionnalités : panel fournisseurs, pilotage de la fonction achats, outils d'organisation, outils de communication, sourcing, suivi des contrats.

[www.dimo-gestion.fr](http://www.dimo-gestion.fr) ; [www.cropandco.com](http://www.cropandco.com)

**Easypics** apporte deux nouvelles dimensions d'information à son offre décisionnelle pour les acheteurs : une visualisation par enseignes/franchises, et une visualisation par marques de matériels vendues chez les distributeurs, réparateurs, etc. Il est ainsi possible de réconcilier les approvisionnements indirects et de les ajouter aux directs.

[www.easypics.fr](http://www.easypics.fr)

**eDip Fact** est la dernière brique de la suite de Dip Systèmes pour la gestion des factures fournisseurs : il gère d'une part la dématérialisation des factures et d'autre part l'archivage et la restitution de leur image.

[www.dip-systemes.com](http://www.dip-systemes.com)

Spécialement conçue pour les entreprises internationales, la solution web **PressDisplay** d'Ebsco permet d'accéder instantanément à la version électronique de 500 quotidiens issus de 70 pays, dans leur langue et leur format d'origine.

[www.ebsco.fr](http://www.ebsco.fr)

Le spécialiste du TMS (Transport Management System), DDS Logistics, complète sa gamme DDS Shipper avec un module **Sourcing International**. Cette solution, sous forme de portail web, combine processus d'achat en ligne et approche logistique. Il permet ainsi, à tous les acteurs impliqués dans la démarche de transport (acheteurs, fournisseurs, transitaires...), de collaborer et d'échanger en temps réel les informations et ordres relatifs au sourcing, de sélectionner le fournisseur proposant le meilleur rapport qualité/prix, etc.

[www.ddslogistics.com](http://www.ddslogistics.com)

Avec **ERP/E-Procurement Accelerator**, Perfect Commerce annonce la mise à disposition d'une offre optimisée de logiciels et services pour aider les utilisateurs de PGI (ERP) à développer ou moderniser leur initiative e-procurement. Cette offre comprend : recrutement des fournisseurs ; création et gestion des catalogues ; interfaçage d'un panier universel avec le module d'e-procurement ; Search Manager intégré aux modules de maintenance ; intégration avec le back-office du PGI.

[www.perfectcommerce.eu](http://www.perfectcommerce.eu)

Sereneo, éditeur de progiciels de gestion de l'expression des besoins en amont des développements informatiques, enrichit son offre avec **Contrib EB**, portail de validation des cahiers des charges informatiques. Cet intranet collaboratif de diffusion des expressions de besoins (EB) métiers et de recueil des avis des utilisateurs permet de prendre en compte, en temps réel, ces remarques pour optimiser l'adéquation fonctionnelle des EB.

[www.sereneo.com](http://www.sereneo.com)

---

## ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE

---

Pour sa deuxième édition, le « rendez-vous de l'achat responsable », organisé par l'école de management Euromed Marseille le 31 mars 2008, a réuni des acheteurs et vendeurs de biens et services durables, parmi lesquels Adecco, La Poste, Max Havelaar, des spécialistes du recyclage, des imprimeries vertes, etc. Une compensation financière équivalente au CO2 émis pour la réalisation de l'événement sera reversée au projet Terra Terre de l'association humanitaire durable d'Euromed Marseille pour l'installation de panneaux solaires au Maroc.

[www.euromed-marseille.com](http://www.euromed-marseille.com)

Le séminaire du Printemps de l'USF (club des utilisateurs SAP francophones), qui s'est tenu à Paris le 20 mars 2008, était dédié à l'implication des systèmes d'information dans le développement durable. A ce titre, SAP a mis en avant son portefeuille d'offres GRC (Gouvernance, Risk, Compliance) qui comprend des fonctions et tableaux de bord pour les achats et le référencement fournisseurs.

[www.usf.fr](http://www.usf.fr) ; [www.sap.com](http://www.sap.com)

Jean-Louis Borloo, ministre de l'Ecologie, du Développement et de l'Aménagement durables, veut favoriser le développement durable dans les achats publics. C'est ce qu'il exprime dans une lettre datée du 4 février 2008, adressée à Bernard Cieutat, président de la Commission des marchés publics de l'Etat (CMPE). Cette commission est chargée de fournir, aux services acheteurs de l'Etat et à ses Etablissements Publics autres qu'industriels et commerciaux, une assistance pour l'élaboration et la passation de leurs marchés.

[www.finances.gouv.fr/directions\\_services/daj/cmpe/index.php](http://www.finances.gouv.fr/directions_services/daj/cmpe/index.php)

Evolution des politiques d'achats IT des entreprises selon Gartner :

- En 2009, 1/3 des entreprises intégreront au moins un critère environnemental dans leurs 6 premiers critères d'achats IT
- En 2010, 75% des entreprises adopteront une démarche de cycle énergétique et CO2 dans leurs critères d'achat de PC.
- En 2011, les vendeurs ciblant les grandes entreprises devront valider par un audit leur démarche « green » pour accéder au statut de fournisseur.

Publication : *abcvert, annuaire du développement durable*, édition 2008, Ile-de-France.

[www.abcvert.fr](http://www.abcvert.fr)

---

## DOSSIER :

### L'E-ACHAT ET LES PME (2EME PARTIE) : DES SOLUTIONS...

---

Les PME ont besoin de solutions simples à mettre en œuvre, simples à utiliser et peu coûteuses. En effet, comme l'explique Aurélia Monnet, consultante achats non stratégiques chez Costalis (société conseil en réduction et optimisation des coûts pour PME/PMI) « *les PME n'ont généralement pas de cellule achat, la fonction est effectuée par le directeur financier ou le comptable.* » Alors que la mise en place de solutions d'e-achat s'inscrit dans une démarche d'optimisation des coûts, ces outils d'e-achat sont souvent chers et peuvent être longs à mettre en place.

Pourtant aujourd'hui les PME peuvent - comme les grandes entreprises - disposer d'outils d'e-achat adaptés à leurs possibilités techniques et financières. Trois types de solutions sont susceptibles de répondre à leurs besoins : l'externalisation au travers d'un extranet ou d'une place de marché ; un logiciel « à la demande » ou SaaS (Software as a service) ; une solution de type progiciel, intégrée dans le PGI ou dédiée (« best of breed »).

### **Extranet ou place de marché**

En amont de l'achat, l'une des difficultés des PME est l'accès aux fournisseurs, notamment à l'étranger. En matière d'e-sourcing, elles ont besoin avant tout de conseil et d'accompagnement, avant de faire appel à des outils. « *Pour que l'acheteur en France accède aux marchés européens, il lui faut avant toute chose définir sa politique et sa stratégie d'entreprise. Il lui faut ensuite s'entourer de compétences linguistiques qui lui assurent les conditions même d'échanges avec une entreprise étrangère* », affirme Angelo Sciandra, créateur d'Esandis. C'est pourquoi cette société offre des solutions adaptées aux PME : la mise en relation avec des entreprises européennes (sourcing), le suivi de cette relation par des outils qu'elle propose à son client sur internet, un accompagnement par des spécialistes, ainsi que le premier service de traduction d'e-mail (non automatique) qui permet de dialoguer dans sa langue avec son interlocuteur étranger. Toute une palette de services, qui va de la mise à disposition d'un outil en ASP jusqu'à l'externalisation totale de la fonction achat.

### **L'e-sourcing à la portée des PME**

Les places de marché permettent aux acheteurs d'accéder à un réseau de fournisseurs, avec éventuellement des services et fonctions associés, moyennant parfois un droit d'accès. Toutefois, cet accès est souvent gratuit pour les acheteurs, les opérateurs étant financés par les fournisseurs. Ces plates-formes sont dédiées soit à des secteurs verticaux, comme MFG.com ou Stoor.com pour l'industrie, ou aux achats généraux, comme Companeo. Pour les achats généraux, ces tiers proposent des catalogues électroniques, auxquels sont associées des services pour aider les acheteurs, alors que pour les achats de production, il s'agit plutôt de favoriser la relation acheteur-fournisseur.

Ainsi Stoor.com, gratuit pour l'acheteur, aide-t-il celui-ci à créer des appels d'offres de manière très précise grâce à une grille, ce qui lui permet de recevoir des réponses qualifiées. Le paiement se faisant au coup par coup et non pas avec une charge fixe pour les fournisseurs, ceux-ci ne répondent qu'aux appels d'offres qui les intéressent directement. « *Pour l'acheteur cela implique un gain de temps sur la recherche de nouveaux fournisseurs, puisqu'il ne reçoit que des réponses pertinentes à ses appels d'offres* », commente Nicolas Guyot, directeur général et cofondateur de la société Stoor.com. Chez MFG.com (ex SourcingParts.com), acheteurs et fournisseurs paient un droit d'accès trimestriel, cet éditeur mettant l'accent sur la facilité d'utilisation. « *L'outil peut être utilisé sans consultant* », souligne François d'Ivernois, VP Sales & Development France de MFG.com. Si la partie collaborative de la plate-forme, avec ses nombreuses fonctionnalités, est principalement utilisée par les grandes entreprises, les PME peuvent sans difficulté utiliser la fonction sourcing de cette plate-forme. « *Nous avons développé un produit simplifié, packagé, peu coûteux (de l'ordre de quelques centaines d'euros par trimestre), accessible sans formation aux PME qui n'ont pas de bureau d'achat délocalisé à l'étranger et pas d'organigramme compliqué. L'objectif est de rendre le travail facile pour l'acheteur* », explique François d'Ivernois. C'est ainsi que MFG.com compte parmi ses clients de nombreuses PME, dont Guilbert Express (cf. rubrique « Projets d'entreprise », ci-dessous).

Par ailleurs, « *les fournisseurs proposent des outils d'e-achat intégrés à leur offre* », indique Aurélie Monnet, qui cite, notamment pour les achats généraux (fluides, téléphonie fixe et mobile, bureautique...), des catalogues e-procurement, extranet

fournisseurs et autres places de marchés. Ces solutions génèrent des statistiques sur les pratiques achat. L'objectif de ces outils est de faciliter et fluidifier le processus achat. C'est pourquoi les PME peuvent demander à leurs fournisseurs de proposer des solutions d'e-achat adaptées à leurs problèmes et à leurs besoins. En effet, les fournisseurs ont l'avantage de connaître les spécificités de leurs clients. Costalis recommande aux entreprises « *d'intégrer les solutions e-achat comme critère des consultations et de négocier* ».

### **PGI ou logiciels dédiés**

L'inconvénient de solutions de type extranet est la multiplicité des outils d'e-achat. Pour y remédier, les PME peuvent centraliser leurs diverses familles d'achats dans une plateforme unique. Cependant, il existe peu de telles solutions adaptées aux besoins des PME. « *Les outils d'e-sourcing les plus utilisés restent encore aujourd'hui Outlook, Google et Excel* », constate Eric Decarpentries, directeur associé d'Oalia. N'ayant ni le temps ni les moyens de mettre en place des solutions complexes et de mener une gestion du changement, les PME sont plutôt à la recherche de solutions clés en mains. Les solutions « on-demand » ou SaaS (Software as a Service) peuvent répondre à ce besoin. « *Les solutions 'on-demand' conviennent aux filiales ayant peu de moyens* », indique Charles-Henri Royon, vice-président Continental Europe, Ariba, dont les clients sont aujourd'hui uniquement des grandes entreprises.

Une autre possibilité est l'intégration de l'e-achat et de l'e-procurement dans le système d'information de l'entreprise. C'est le cas, par exemple, de Qualiact, Ordirope, QAD et autres PGI. « *Les outils clés en mains facilitent la mise en place d'applications d'e-achat pour les PME. Les produits packagés constituent une approche très intéressante pour elles, alors qu'auparavant il leur fallait intégrer des briques logicielles* », commente Bertrand Aumoite, DG France et Europe du Sud de Basware. Pour les entreprises du secteur public (collectivités territoriales, services décentralisés de l'Etat, établissements publics et parapublics), Magnus propose Solon.évolution, un progiciel de gestion financière, dont la fonction achat s'appuie sur une plateforme de dématérialisation, intégrant le nouveau code des marchés publics, pour publier et suivre les consultations.

Parmi les outils, citons encore les cartes d'achat proposées par la plupart des organismes bancaires et autres institutions financières, visant surtout les achats de faible montant (moins de 1500 €). Les offres sont déclinées en fonction du profil de l'entreprise. Ainsi, la Carte Business s'adresse aux petites entreprises, tandis que les Cartes Affaires ou Corporate concernent les moyennes et grandes entreprises. Leur utilisation s'accompagne de transmission de factures dématérialisées, afin de simplifier le processus achat.

---

### **3 QUESTIONS A...**

---

**Jean de Mesmay**, responsable des projets et systèmes Achats à la Direction des Achats Groupe d'Essilor

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

**Jean de Mesmay** : La Direction des Achats Groupe a été structurée/organisée dans sa forme actuelle au début 2001. Elle comprend une Direction des Achats Internationaux qui couvre les matières premières, les équipements et les consommables pour l'ensemble du groupe, et une Direction des Achats Europe/Siège qui couvre les catégories indirectes. Une Direction des Achats aux Etats-Unis – marché très important pour Essilor puisqu'il pèse plus de 45% du chiffre d'affaires d'Essilor – est en cours de constitution. Notre organisation Monde s'appuie également sur des relais locaux dans les 15 usines du groupe et les différentes filiales et laboratoires (plus de 270) réparties sur tous les continents.

**e-Achats Infos** : *Quels outils d'e-achat utilisez-vous ?*

**Jean de Mesmay** : Nous avons lancé en septembre 2006 le projet SMART (Spend Management Analysis & Reporting Tool). Ce projet d'analyse des dépenses a trois objectifs : offrir une vision consolidée des dépenses, améliorer la préparation des négociations et prioriser les actions achats. Avant SMART, nous avons développé en interne une base de données centrale à partir de fichiers (Excel) des factures envoyés chaque mois par les filiales. Cette solution a duré 3 ans, mais a vite connu les limites suivantes : les fichiers de données ne remontaient pas systématiquement, la classification était réalisée en central, sans concertation des sites. En outre la diffusion de cette base était très difficile car elle n'était disponible que sur CD...

Mais cette solution a permis de préparer le chemin pour SMART. Le retour d'expérience a été fondamental pour le choix de l'outil, la méthodologie de déploiement et la maintenance des données dans SMART. Nous avons consulté le marché en septembre 2006 et avons retenu les outils de BravoSolution (ex Mobile Workers) : Referential Management, pour consolider les données extraites des PGI, et Corporate Purchasing Portal, pour l'analyse décisionnelle achat.

**e-Achats Infos** : *Comment cet outil SMART a-t-il été déployé et quel accompagnement avez-vous mis en place ?*

**Jean de Mesmay** : L'équipe projet a défini trois vagues pour le déploiement de SMART : 13 principales filiales européennes de février à mai 2007, puis les usines asiatiques de mai à septembre 2007, et enfin le reste des filiales et usines ainsi que les activités aux Etats-Unis.

Fort de l'expérience acquise auparavant, nous avons voulu impliquer au maximum les sites dans la fiabilisation et la classification des données. Un travail préalable avec les équipes IT a permis d'identifier dans les différents systèmes (PGI mais aussi fichiers Excel dans certains cas) les champs des factures à remonter dans SMART. Ensuite, nous avons travaillé avec les équipes comptables pour rapprocher les montants extraits dans SMART de leurs données en local, obtenant ainsi une validation formelle de leur part sur la justesse des chiffres. En parallèle, nous avons travaillé avec les acheteurs de chaque site pour qu'ils établissent eux-mêmes les référentiels qui permettent de classer les données (fournisseurs, articles, etc.). Cette approche très pragmatique a supposé que l'équipe projet se déplace physiquement dans chaque usine, dans chaque filiale, mais leur adhésion était à ce prix. Nous en avons aussi profité sur place pour, à l'aide des données nouvellement classifiées, animer des groupes de travail sur leurs dépenses et en déduire des plans d'économie. SMART a donc été à l'initiative de réduction de coûts, en plus de donner un outil pérenne d'analyse des dépenses.

SMART est aujourd'hui utilisé par environ 150 personnes, allant du responsable de site aux contrôleurs de gestion, acheteurs centraux et acheteurs locaux. Aujourd'hui, 40 entités principales sont déjà déployées et 80% des dépenses sont couvertes sur toutes les familles d'achat.

---

## CHIFFRES

---

- Pour **70%** des acheteurs, dans les entreprises européennes, internet est un outil clé, mais seulement **34%** utilisent un outil d'e-achat. (source : « European Buyer Survey », MFG.com, novembre 2007)
- Plus de **70%** des approvisionnements dans les pays à bas coûts ont été réalisés en Chine en 2006. (source : eyeforprocurement 2006, cité par DDS Logistics)

---

UN NOUVEAU SERVICE DESORMAIS EN LIGNE !

## VOUS RECRUTEZ ?

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



- 
- Le volume d'affaires transitant par carte d'achat s'élevait à **80 milliards de dollars** en 2003, avec près de **3,5 millions** de porteurs de cartes en Amérique du Nord. Il atteint **110 milliards de dollars** en 2005 et est estimé à **185 milliards de dollars** en 2010, avec une croissance annuelle de **+11%**. (source : APECA)
  - En France, la carte d'achat connaît une forte croissance en 2007 pour les achats publics : environ **+50%** par rapport à 2006. Pour les établissements publics nationaux, cette croissance atteint **+200%** et, dans les communes, elle est de **+55%**. (source : Direction générale de la comptabilité publique, cité par APECA)
  - Parmi les familles d'achat concernées par la carte d'achat au sein de la sphère publique, les fournitures de bureau arrivent en tête avec **42%**, suivies de la gestion des déchets avec **26%**, la reprographie avec **14%** et les produits alimentaires avec **7%**. (source : American Express)
  - Le marché français des logiciels et services s'élève à **40,2 milliards d'euros** en 2007, en croissance de **+6,5%** par rapport à 2006. L'activité pour 2008 devrait croître de **+5 à 7%** pour dépasser **42 milliards d'euros** en 2008. Le SaaS (Software as a Service) ne représente encore que **1,5%** du marché des éditeurs en France, mais connaît une croissance forte, de **+15%** en 2007. (source : Syntec informatique, IDC)
  - Le marché français des logiciels et services de gestion d'information d'entreprise ou EIM (décisionnel, gestion de contenu, moteurs de recherche) est estimé à **1,9 milliard d'euros** en 2008 et devrait atteindre **2,4 milliards d'euros** en 2010, soit une croissance annuelle de plus de 11% sur la période 2008-2010. (source : Markess International)

---

## ZOOM SUR... ALTARIS

---

- **Activité** : Conseil en management de la fonction achat, assistance opérationnelle à la gestion des achats, assistance à la mise en place de solutions d'e-achat, formation des acteurs de la fonction achat
- **Création** : 1999
- **Chiffre d'affaires** : 980 000 € (2006)
- **Nombre de collaborateurs** : 6, plus un réseau d'une vingtaine de consultants experts en achats sur des domaines spécifiques (transports, voyages, LLD, RSE...)
- **Principaux dirigeants** : Alain Alleaume et Christophe Delétie, associés
- **Quelques clients** : Chambre de commerce et d'industrie de Paris, Centre hospitalier de Valenciennes, Pas-de-Calais Habitat, Industeel (groupe Arcelor), Groupe Axa, Groupe Beaumanoir, Alstom, Bongrain, Faurecia, Groupe Caisse des Dépôts, EADS/DSN, CNP, Groupe Vinci...
- **Credo** : Une structure à taille humaine qui a développé un modèle assurant aux clients flexibilité et réactivité, tout en garantissant un niveau d'expertise unique pour sa taille. Ce modèle s'appuie sur des consultants salariés et/ou vacataires et un réseau de partenaires et de consultants experts de leur domaine d'achats.
- **Objectif à moyen terme** : Développer une stratégie de niche sur l'expertise du métier achats en s'appuyant sur des consultants expérimentés issus du monde professionnel des achats.

Site : [www.altaris.fr](http://www.altaris.fr)

---

## PROJETS D'ENTREPRISE

---

### Air Products, Ariba

Air Products a choisi les solutions Ariba – Supplier Enablement et Supplier Network – pour optimiser la chaîne complète « Purchase-to-Pay ». L'objectif était de réduire le nombre de paiements en retard, le nombre de factures papier et le cycle de mise en règlement afin de tirer profit des escomptes pour paiements anticipés. Les premiers résultats ont été constatés au bout de 4 mois : mise en ligne de 5000 fournisseurs pour les commandes, les confirmations, les factures et avis de règlement ; rapprochement facture/commande par intégration avec SAP R/3.

[www.airproducts.com](http://www.airproducts.com) ; [www.ariba.com](http://www.ariba.com)

### Carrefour, DDS Logistics

Carrefour collabore depuis plus de 10 ans avec DDS Logistics pour optimiser sa fonction transport. Dans le cadre de la mise en place d'une nouvelle organisation, le distributeur a voulu structurer la démarche de sourcing. « *Nos sources d'approvisionnement sont très diverses selon nos collections, et peuvent provenir des quatre coins de la planète* », explique Ghislain Esquerre, responsable méthodes & systèmes des directions commerciale & marketing Groupe (groupe Carrefour). « *Nous avons fait appel à DDS Logistics pour nous accompagner et réaliser une solution globale capable de s'adapter à notre organisation et de gérer l'ensemble des composantes de notre activité sourcing.* » Cette collaboration a donné lieu au module Sourcing International, développé et commercialisé par DDS Logistics.

[www.ddslogistics.com](http://www.ddslogistics.com)

### Europ Assistance France, Cegedim EDI

Chaque année, la filiale française du groupe Europ Assistance doit traiter un volume global de 400 000 factures fournisseurs et intra-groupe. Dans le cadre d'un projet d'optimisation du traitement de ces factures, elle a retenu la plate-forme Global Invoice Services (GIS) de Cegedim EDI. A terme, près de 3000 fournisseurs provenant de filières variées (hôtellerie, voyage, dépannage, établissements de santé, transport...) seront concernés par ce projet. GIS prend en charge la dématérialisation fiscale et l'archivage légal, ainsi que la présentation et la restitution des factures au travers d'une interface

web dédiée à Europ Assistance France et à ses fournisseurs. Le principal objectif de ce projet est la réduction significative du coût de traitement des factures fournisseurs, en diminuant le temps de traitement et de résolution des litiges.

[www.europ-assistance.fr](http://www.europ-assistance.fr) ; [www.cegedim-edi.fr](http://www.cegedim-edi.fr) ; [www.global-invoice-services.com](http://www.global-invoice-services.com)

### **Fnac, Perfect Commerce**

La Fnac a adopté la solution Perfect Commerce pour son projet « Welcome2 ». Grâce à ce projet concernant les achats indirects, l'ensemble du flux « procure-to-pay » (de la demande d'achat au paiement) est intégré de bout en bout. Cette application a permis la simplification et l'automatisation du traitement des factures fournisseurs.

[www.perfectcommerce.eu](http://www.perfectcommerce.eu)

### **Guilbert Express, MFG.com**

Société familiale spécialisée dans la fabrication d'outils chauffants, Guilbert Express propose des produits aux artisans, agriculteurs et industriels, ainsi qu'aux particuliers via des magasins de bricolage. Elle réalise 4,5 M€ d'achats chaque année auprès de 150 fournisseurs. Le chantier « Performance Achat » a été lancé en décembre 2006. Il vise à optimiser et à structurer les différents processus liés à la stratégie achat de la société, afin d'améliorer les performances globales : réduction de 15% du montant des achats sur 3 ans ; réduction du taux de rupture de stock composants ; réduction de 10% du panel fournisseurs ; réduction de 70% du cycle d'achat ; réduction de 50% du temps de traitement des appels d'offres ; etc. Pour mener à bien ce projet, Guilbert Express a constitué une équipe pluridisciplinaire comprenant les fonctions Qualité, Etudes, Achats et Logistique, et a fait le choix de la plate-forme MFG.com. Outre ses aspects structurants, l'utilisation de cette plate-forme a permis de réduire les temps de gestion des appels d'offres et de gérer plus efficacement les panels fournisseurs. Elle permet aussi d'accompagner ses appels d'offres avec les plans techniques correspondants au format PDF et d'assurer un même niveau d'information à tous les fournisseurs consultés.

[www.mfg.com](http://www.mfg.com)

### **Knauf, ReadSoft, SAP**

La société alsacienne Knauf, spécialisée dans la fabrication de matériaux de gros œuvre et second œuvre, a décidé de centraliser son service comptable et d'optimiser le circuit de traitement de ses factures fournisseurs en environnement SAP. « *Notre objectif était de mieux maîtriser les flux de validation des factures d'achats, d'accéder plus rapidement à l'information, d'optimiser notre organisation et enfin de fiabiliser les paiements* », explique Alain Krol, responsable du projet SAP à la direction informatique de Knauf. Pour automatiser le processus, Knauf opte pour la solution Readsoft Documents for Invoices, notamment en raison de sa bonne intégration à SAP. Dans un premier temps, le projet concerne 60 000 factures fournisseurs annuelles, à terme il pourrait s'étendre à la totalité des flux factures, soit 100 000 par an.

[www.readsoft.fr](http://www.readsoft.fr)

### **Picard, Legisway**

Le spécialiste du surgelé, Picard, souhaitait optimiser la gestion et l'organisation de ses contrats immobiliers et achats, et entrer dans l'ère du travail collaboratif. Quatre axes stratégiques ont été engagés : formaliser, centraliser et partager le patrimoine contractuel ; informatiser et accélérer le processus de contractualisation ; respecter les procédures internes d'élaboration de contrats ; gérer des ruptures de contrats. Pour cela, Picard a déployé Contrat'tech de Legisway. Aujourd'hui, la solution est opérationnelle auprès de 50 utilisateurs, avec les modules suivants : Contrats, Référentiels achats, Annuaire immobilier, Bibliothèque et modèles.

[www.legisway.com](http://www.legisway.com)

### **Prodague, Talend**

Prodague, entreprise familiale spécialisée dans la « 4<sup>e</sup> gamme » (fruits et légumes prêts à l'emploi ou à la consommation), dont le siège est dans le Canton de Vaud (Suisse),

s'est appuyée sur Talend Open Studio pour fiabiliser sa gestion des achats. La société avait un mini-PGI propriétaire et un outil complémentaire, prenant en charge le flux des achats de fruits et légumes et les contrôles qualité de la marchandise entrante. Pour éviter une double saisie, le département informatique a développé une interface entre les deux outils en s'appuyant sur Talend Open Studio. Ce logiciel d'intégration des données Open Source a permis à Prodague de bénéficier d'un meilleur contrôle de cohérence entre les deux systèmes, mais également d'accélérer toute la partie administrative des achats.

[www.talend.com](http://www.talend.com)

### **Sanden, Basware, Mercuria**

Le producteur de compresseurs pour la climatisation automobile, Sanden Manufacturing Europe, a optimisé le processus de sa chaîne achats généraux. L'industriel a adopté Basware pour accélérer le processus de traitement de ses factures fournisseurs (24 000 par an), automatiser le rapprochement entre commandes et factures et fluidifier les informations avec un workflow d'approbation. L'intégration de la solution a été réalisée par la société nantaise Mercuria.

[www.sanden-europe.fr](http://www.sanden-europe.fr) ; [www.basware.fr](http://www.basware.fr) ; [www.mercuria.fr](http://www.mercuria.fr)

### **SKF, IBS**

Le spécialiste mondial des roulements, solutions d'étanchéité, mécatronique et systèmes de lubrification, SKF, utilise IBS Web Supply Manager, solution webEDI pour améliorer la communication avec les fournisseurs, réduire les coûts et optimiser les processus. Fonctionnant en mode SaaS (Software as a Service, hébergé par IBS), cet outil est à la disposition de toutes les unités de production de SKF pour communiquer avec la totalité du réseau de fournisseurs au niveau mondial.

[www.ibsenterprise.fr](http://www.ibsenterprise.fr)

---

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

---

### **OFFRE D'EMPLOI**

[Acheteur Senior Packaging Primaire \(H/F\)- DANONE EAUX France](#)

**Description du poste** : Danone Eaux France, avec des marques prestigieuses comme Evian, Volvic, Badoit, Salvetat, est aujourd'hui un acteur incontournable de l'Eau et des Boissons.

La direction des Achats de Danone Eaux France, qui a pour mission de gérer la totalité des achats relatifs aux activités des usines de Volvic, Evian, Badoit, Salvetat et Arvie, recherche un Acheteur Senior Packaging Primaire (H/F).

Le poste, rattaché au Chef de Groupe Achats Packaging, est basé à Evian Les Bains à proximité de Genève.

#### **Mission :**

-Gérer et animer les catégories achats packaging primaire pour le compte de Danone Eaux France

- Manager et développer un acheteur, dédié aux projets sur les même catégories et qui prendra directement la gestion des portefeuilles brumisateurs et bouteilles verre.

-Piloter des projets transverses et stratégiques tels que le transfert de volumes des fournisseurs de préformes, le changement des bouchons touchant la référence principale des usines d'Evian et Volvic...

-Gérer un panel de fournisseurs internationaux

-Piloter des projets d'innovation

**Profil recherché** : De formation Bac+4/5, vous avez une solide expérience achat d'au moins 5 ans, de préférence dans le domaine des achats de production. Une expérience en management d'équipe serait un plus.

#### **Compétences requises :**

- Aptitude à travailler en équipe transversale

- Excellente capacité de communication

- Coordination et travail en équipe
- Capacité d'analyse
- Capacité de négociation
- Reporting et budgeting
- Gestion de projet
- Curiosité, enthousiasme, énergie, leadership
- Maturité et esprit d'équipe
- Une forte orientation aux résultats

**Expériences** professionnelles exigées : Une expérience en management d'équipe serait un plus. **Localisation** du poste : EVIAN LES BAINS (proche de Genève)  
**Disponibilité** du poste : A pourvoir immédiatement

**Contact/envoi candidature & CV** : [claire.albernhe@onthemoon.fr](mailto:claire.albernhe@onthemoon.fr)

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

---

## AGENDA

---

**22-24 avril** : Infosecurity Europe 2008, Olympia, Londres (Royaume-Uni)  
[www.infosec.co.uk](http://www.infosec.co.uk)

**7-8 mai** : e\_procure & supply 2008, Nuremberg (Allemagne)  
[www.e-procure.de](http://www.e-procure.de)

**21-22 mai** : **8<sup>es</sup> Assises nationales du Net et des TIC pour les collectivités, Nice-Acropolis**  
[www.reseau-ideal.asso.fr](http://www.reseau-ideal.asso.fr)

**22 mai** : ELP Forum, Procurement Leaders Forum, Londres (Royaume-Uni)  
[www.europeanleaders.net/events/forums/london2008/](http://www.europeanleaders.net/events/forums/london2008/)

---

## PUBLICATIONS

---

*La carte d'achat dans le secteur public : outils et méthodes*, 4<sup>e</sup> cahier APECA (Association des professionnels européens de la carte d'achat), 2008  
[www.association-apeca.org](http://www.association-apeca.org)

*Vade-mecum juridique de la dématérialisation des documents*, par le cabinet d'avocats Caprioli & Associés, FNTC, 2008  
[www.caprioli-avocats.com](http://www.caprioli-avocats.com) ; [www.fntc.org](http://www.fntc.org)

*Retours d'expériences sur la montée de version SAP ERP*, par USF et ASK Conseil, 2008  
[www.askconseil.com](http://www.askconseil.com) ; [www.usf.fr](http://www.usf.fr)

*Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique. Répondre de manière optimale aux appels d'offres*, par le Club secteur public de l'ordre des experts-comptables, janvier 2008  
[www.secteurpublic.asso.fr](http://www.secteurpublic.asso.fr)

---

## SITE

---

[www.aact.asso.fr](http://www.aact.asso.fr) : site de l'Association des acheteurs des collectivités territoriales. Cette association de type loi 1901, créée en 1992, a pour but de favoriser les échanges et réflexions entre acheteurs des collectivités territoriales en vue d'optimiser le métier

d'acheteur public. L'AACT compte aujourd'hui plus de 600 collectivités adhérentes dans toute la France et DOM-TOM de strates démographiques diverses : communes, conseils généraux et régionaux, OPAC ou OPHLM, SDIS, communautés d'agglomérations, communautés de communes, des SAN...

- 
- **VOUS SOUHAITEZ ABONNER GRATUITEMENT UN COLLEGE, CLIENT OU FOURNISSEUR A CETTE LETTRE** : [eachatsinfos@wanadoo.fr](mailto: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 [administrator@faitsetchiffres.com](mailto:administrator@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](http://www.e-achats.fr), rubrique « Talents e-Achats »
  - **VOUS SOUHAITEZ VOUS DESABONNER** : [eachatsinfos@wanadoo.fr](mailto:eachatsinfos@wanadoo.fr) (Dans la zone « objet », tapez : DESAB+ votre adresse e-mail)

---

© 2EME 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](mailto:eachatsinfos@wanadoo.fr)