

@-Achats Infos

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

e-ACHATS INFOS n° 27 – FEVRIER 2009 - nouvelle série, 7^{ème} année

AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- * ACTUALITE, NOMINATIONS, PARTENARIATS
- * PRODUITS & SERVICES MARQUANTS
- * ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE
- * DOSSIER : L'INTRANET ACHAT
- * 3 QUESTIONS A... PHILIPPE DEVOUASSOUX (AGILEBUYER)
- * CHIFFRES : 8% DES COUTS DE LA CHAINE LOGISTIQUE FINANCIERE POURRAIENT ETRE ECONOMISES AVEC UNE MEILLEURE GESTION DU CONTROLE DES FACTURES DE TRANSPORT (DDS LOGISTICS)
- * ZOOM SUR... 2C MANAGEMENT
- * PROJETS D'ENTREPRISE : BRITISH TELECOM, CASTORAMA, CENTRE ALEXIS VAUTRIN, COMPASS, EDF, ESSILOR, GALDERMA, MASSA AUTOPNEU, LA POSTE, SODIAAL...
- * TALENTS E-ACHATS : DEMANDES D'EMPLOI REMARQUABLES EN CE MOMENT SUR LE SITE WWW.E-ACHATS.FR
- * AGENDA, FORMATION, PUBLICATION, SITE
- * NOTEZ NOS PROCHAINS DOSSIERS A PARAITRE

ACTUALITE

Face à la crise qui touche le secteur automobile, le Groupement européen d'ingénierie et de conseil en technologies (**Geicet**), qui regroupe nombre de sociétés de conseils, propose « la mise en place d'un observatoire des délocalisations ».

Cet observatoire aurait pour objectif de vérifier que les donneurs d'ordre qui ont reçu de l'argent public mettent en œuvre une politique industrielle conforme à leurs engagements de garder les savoir-faire en France, y compris les programmes de recherche et développement. « Composé de représentants des différents corps de la filière automobile (constructeurs, équipementiers, sous-traitants), d'organisations syndicales et de représentants des pouvoirs publics », il aurait pour mission, entre autres, « la mise en place d'un observatoire des pratiques d'achat de sous-traitance dans l'industrie » et pourrait, selon le Geicet, « couvrir davantage de secteurs dépassant ainsi celui de la seule filière automobile », ainsi que « répondre aux sollicitations des acteurs du marché dans le but d'éviter certaines pratiques excessives (comme, par exemple, les enchères inversées). »

(source : lemagit.fr)

Un des acheteurs d'**AgileBuyer** va partir à pied sur la route chinoise des Achats de Thé et de Chevaux. Cette route de 3000 km suit l'itinéraire millénaire d'échanges entre le sud-ouest de la Chine (Jinghong, Yunnan) et le Tibet (Lhassa). Le projet OTHER, acronyme de Old Tea & Horse Exchange Road, est né de la volonté de comprendre la rude vie au sein des anciennes caravanes commerciales, au plus près des étapes et des sentiers historiques pour appréhender la mixité humaine, culturelle, religieuse et linguistique à l'origine de la Chine moderne. Philippe Devouassoux est consultant depuis environ 3 ans chez AgileBuyer. Ingénieur de l'Ecole des Mines, il est diplômé d'un troisième cycle en achat. Il a pris un congé sabbatique de 8 mois pour tenter cette aventure, à la fois défi sportif, rencontre culturelle et plongeon dans l'Histoire.

Accompagné de Julie Klein, il va se déplacer, manger et dormir pendant 6 mois comme les habitants de l'Himalaya (cf. 3 questions à... ci-après). www.projet-other.com

Dans le cadre de l'un de ses groupes de travail, l'**APECA** a décidé de créer le premier baromètre de la carte d'achat. L'objectif est de mettre à la disposition du marché les indicateurs significatifs de l'évolution du marché public et privé. Sa publication aura lieu chaque année à la fin du premier trimestre, la première parution étant programmée au printemps prochain. www.association-apeca.org

L'ARSEG (Association des directeurs et responsables des services généraux) remet chaque année des trophées à des professionnels du secteur. Un jury indépendant nomme le « Directeur des services généraux de l'année » et distribue des récompenses pour 6 catégories associées à des projets. Les derniers trophées ont été remis le 15 décembre 2008 à Paris. Dans la catégorie « Services généraux et nouvelles technologies », une mention spéciale du jury a été attribuée au projet Clic Achat du Conseil Général de l'Ardèche (CG07), basé sur la solution de **b-pack**. www.b-pack.fr

Basware a terminé l'année 2008 avec un chiffre d'affaires de 86 M€. Les ventes nettes ont augmenté de +17,5%, avec des profits opérationnels de plus de 9,4 M€. Le consulting s'est développé de presque +30% au quatrième trimestre. L'offre Basware SaaS (Software as a Service) a augmenté de +36%. www.basware.fr

C3+ Consulting, société de conseil en optimisation des achats de communication, implantée dans la région parisienne, ouvre un bureau à Londres. www.ctroisplusconsulting.com

Avec 50 millions de documents archivés en 2008, contre 17 millions en 2007, soit une croissance de près de 200%, **CDC Arkhinéo** enregistre une année record et conforte sa place de leader de l'archivage électronique à valeur probante. www.cdcarkhineo.fr

Hubwoo fait état d'un chiffre d'affaires pour le 4^e trimestre 2008 de 8,7 M€, avec 15 nouveaux contrats SaaS (Software as a Service) au cours du trimestre, dont Sara Lee, le plus important contrat jamais signé par Hubwoo. Pour l'année entière, le chiffre d'affaires devrait se situer aux alentours de 31,7 M€ (2007 : 32,6 M€, -3%). La baisse du chiffre d'affaires et de la rentabilité en 2008, en dépit d'une forte acquisition de nouveaux clients, est due à une perte de chiffre d'affaires d'environ 6 M€ sur les clients historiques de Trade Ranger, société acquise en 2005.

Djamel Agaoua, Senior Vice Président Finance de Hubwoo, explique ainsi les bons résultats pour le 4^e trimestre 2008 et les perspectives positives pour 2009 : *« C'est le résultat d'un changement dans la stratégie, en particulier de l'accord de partenariat avec SAP : d'une part, il nous donne accès à la solution d'e-sourcing de SAP, ce qui permet d'élargir l'offre de Hubwoo, jusqu'ici limitée à l'e-procurement ; d'autre part, les équipes commerciales de SAP et Hubwoo sont rémunérées de manière croisée, gage d'une plus grande efficacité auprès des clients. »* Par ailleurs, grâce à ce partenariat, Hubwoo été mis en contact avec la partie BPO d'IBM, puisque ce dernier a le même type de contrat avec SAP que Hubwoo. Ce dernier fait donc partie intégrante de l'offre IBM. *« Nous proposons une plate-forme mutualisée, ce qui apporte un avantage à IBM qui, pour les autres fonctions, installe pour chaque client une plate-forme spécifique »*, ajoute Djamel Agaoua. Grâce à cet accord, Hubwoo a pu gagner des clients très importants aux Etats-Unis (de l'ordre du million d'euros pour la première année), en particulier Sara Lee pour un contrat de 7 ans. www.hubwoo.com

MFG.com annonce l'ouverture d'un nouveau bureau à Munich, l'Allemagne générant 17% des affaires réalisées sur cette place de marché en ligne dédiée à l'industrie et étant l'un des pays connaissant la plus forte croissance. www.mfg.com

ReadSoft a conclu 4 nouveaux contrats aux Etats-Unis, pour un montant total de 2 M\$. Ils portent sur la mise en œuvre de solutions d'automatisation du traitement des factures fournisseurs en environnement SAP. La filiale américaine du groupe suédois se place ainsi comme leader sur ce segment aux Etats-Unis. www.readsoft.com

SAP a publié ses résultats pour l'année 2008. Le chiffre d'affaire s'élève à 11,5 milliards d'euros, en hausse de +13% par rapport à 2007. La croissance concerne surtout la partie services, représentant 8,4 milliards d'euros, soit +14%, tandis que la partie « logiciels » se monte à 3,6 milliards d'euros, en croissance de +6%. www.sap.com

NOMINATIONS

A l'occasion du récent remaniement ministériel, l'ex-secrétaire d'Etat à l'Ecologie, **Nathalie Kosciusko-Morizet**, succède à Eric Besson au poste de secrétaire d'Etat chargée de la Prospective, de l'Evaluation des politiques publiques et du Développement de l'économie numérique. En saluant cette nomination, Syntec informatique « *souhaite qu'elle marque un nouvel élan dans la mise en œuvre du Plan France Numérique 2012 – qui ne faisait pas grande place aux progiciels d'entreprise - et renouvelle son soutien aux pouvoirs publics pour faire de la France un leader de l'économie numérique. Selon le syndicat : « véritable priorité pour la croissance française. »*

L'Association des anciens du MAI (Management de l'Achat Industriel) de Bordeaux a renouvelé en profondeur son bureau lors d'une Assemblée Générale exceptionnelle le 28 janvier 2009. Le MAI est l'école d'achat française qui dispose du plus grand nombre d'anciens élèves (2300), travaillant pour la plupart dans de grands groupes.

Edouard de Feligonde (Salto Groupe), promo 95, devient Président de l'Association, où il succède à Jean-Marc André qui a assuré cette fonction durant 15 ans. **Murielle Crichton** (Karisma) a été élue Trésorière ; **Cyril Vautier** (SFR) Secrétaire Général ; **Olivier Wajnszok** (AgileBuyer) vice-président Communication et Événementiel.

Les membres du bureau de droit sont : Gordon Crichton (Directeur du MAI), Vincent Pellerin (Président BDE MAI 2009) et Nicolas Foulon (Président BDE MAI 2008). Les autres membres élus du bureau sont Béatrice Barlet (Cegelec) et Xavier Bobin (RATP).

Evelyne Raynaud est nommée directrice commerciale France de la société a-SIS, où elle occupait depuis 2007 la fonction d'ingénieur commercial. Diplômée de l'Ecole nationale supérieure d'ingénieurs de Paris (ENSI), elle était précédemment responsable marché et directrice produit Supply Chain au sein de Générax. www.a-sis.fr

Marie-Noëlle Gibon a été nommée le 1^{er} janvier 2009 au poste de directeur général de CertiNomis, autorité de certification filiale de DocaPost, holding des filiales du Groupe La Poste dédiées à la gestion du document. Elle succède à **Daniel Martin**, lequel est désormais détaché auprès de DocaPost, en charge d'une nouvelle mission : la réflexion sur la stratégie de développement des services de dématérialisation.

www.certinomis.com ; www.docapost.com

Crossgate, opérateur de réseau d'intégration B2B, a recruté un expert SAP au poste de directeur de projets : **Mendy Veerabadren** apportera sa compétence en intégration EDI au service des clients français du réseau. Il a précédemment travaillé 5 ans au sein de PMC France, intégrateur SAP et spécialiste de l'EDI, avant d'intégrer le centre de compétence fonctionnelle SAP de Renault pendant 3 ans.

www.crossgate.fr

François Rajaud est nommé directeur Logistique et Achats groupe de Groupama SA. Agé de 48 ans, diplômé d'Audencia et titulaire d'un DESS en gestion RH, il avait été nommé en 2006 directeur général de Groupama Logistique, fonction qu'il conserve. Il s'appuiera notamment sur **Emmanuel Montoya**, directeur Achats groupe. Agé de 42

ans, ce dernier, ingénieur, a rejoint Groupama en 2000 et a été nommé directeur Achats en 2007. www.groupama.com

Keynetics, spécialiste des technologies et services de confiance, annonce la nomination d'**Anne Murgier** au poste de directrice commerciale et communication. Elle sera en charge du développement des ventes et de l'export. Anne Murgier a occupé préalablement des fonctions similaires chez Thales Security Systems, EADS, et Matra-Cap Systèmes (filiale de Cap Gemini et Matra).
www.keynetics.com

**A RESERVER DES AUJOURD'HUI
SUR VOTRE AGENDA !
LES 29 ET 30 AVRIL PROCHAINS
(HOTEL ST-JAMES & ALBANY*****PARIS 8EME)**



Ordres de mission, Self Booking Tools (SBT), achats de voyages, cartes logées et cartes d'achat, gestion des notes de frais, factures fournisseurs voyages dématérialisées...

Comment (bien) faire passer votre entreprise au e-Travel Management ?

Un séminaire professionnel de 2 jours pour moderniser la gestion complète des déplacements professionnels & des notes de frais

Des études de cas provenant de nombreux secteurs d'activité (public & privés) ; des avis d'expert ; des interventions de consulting et... des démonstrations de solutions !

Une formation destinée aux directeurs/responsables de service « Voyages », (Global) Travel Managers, chargé(e)s de voyages, décideurs Achats, category managers, responsables des notes de frais, comptables en charge des flux et des paiements, contrôleurs de gestion, chefs de projets Internet/e-business, chargé(e)s de la dématérialisation, responsables des partenariats & alliances...

Pour recevoir le programme complet du séminaire, réserver votre place ou demander le dossier « Sponsor ». E-mail : rencontres-e-travel@orange.fr – Tél : 01.44.39.85.00.



Une formation Faits & Chiffres organisée par en partenariat exclusif avec www.e-Achats.fr, le site expert du « mieux acheter ».

PARTENARIATS

Basware, spécialiste de l'automatisation des flux financiers « de l'achat à la facture », annonce un partenariat global avec **OB10**, principal réseau mondial de facturation électronique B2B. Grâce à ce partenariat, les utilisateurs Basware pourront recevoir des factures électroniques venant de leurs fournisseurs via le réseau OB10, directement dans Basware Business Transaction « e-Invoicing Services » pour s'intégrer dans la solution Basware Enterprise Purchase to Pay (EIPP).

www.basware.fr ; www.OB10.com

DDS Logistics accélère son développement en Chine. Implanté à Shanghai et Hong Kong, l'éditeur de progiciels de transport et de commerce international a conclu un partenariat avec le développeur et distributeur de solutions informatiques chinois, **Joyplus**. Celui-ci se chargera en outre, si nécessaire, d'interfaces spécifiques entre les progiciels DDS et les systèmes informatiques des clients.

www.ddslogistics.com

Inovis, opérateur de réseau à valeur ajoutée, et **Crossgate**, spécialiste de l'intégration B2B et de la facturation électronique, scellent un partenariat qui élargit leurs offres respectives et étend leurs périmètres géographiques en Europe et Amérique du Nord.

www.inovis.com ; www.crossgate

PRODUITS & SERVICES MARQUANTS

AirPlus International a lancé **AirPlus Community**, plate-forme communautaire pour les travel managers et chargés de voyages en entreprise. Cette plate-forme leur permet d'échanger des opinions, idées, suggestions et critiques ayant trait au voyage d'affaires. Le site a également pour but de renforcer le réseau professionnel.

www.airplus.com

Le service **C@rteurope**, de CertEurope, a été créé pour favoriser le développement des échanges électroniques légaux. Il permet aux organisations souhaitant délivrer des certificats à leurs clients, partenaires ou collaborateurs, de choisir le niveau de sécurité de leur certificat, du certificat logiciel au certificat Classe 3+, selon leurs spécificités et besoins, sans avoir à déployer leur propre Autorité de Certification.

www.certeurope.fr

Deskom, en partenariat avec Trustweaver, étend son offre de dématérialisation fiscale « full compliance » à 7 nouveaux pays (Roumanie, Bulgarie, Slovaquie, Afrique du Sud, Australie, Nouvelle Zélande, Israël). Au total, 32 pays peuvent désormais bénéficier de cette offre de facturation électronique zéro papier.

www.deskom.com

Etap-on-Line lance la version 6 d'**Ulysse Travel & Expenses**, solution globale pour les achats de voyages et la gestion des notes de frais et factures fournisseurs. T&E V6 est enrichie de nouvelles fonctionnalités, notamment en matière de connectivité avec les solutions portails des agences de voyages d'affaires et outils de réservation en ligne. Elle dispose également d'un nouvel écran d'aiguillage online/offline pour permettre la réservation en ligne, tout en maintenant un service sans rupture pour les autres prestations.

www.ulyssetravel.com

Le distributeur informatique **Inmac Wstore** dévoile son nouveau site internet B2B. S'inspirant des « meilleures pratiques » du web, il propose une navigation plus ergonomique et facilite la recherche d'articles pour les acheteurs.

www.inmac-wstore.com

En partenariat avec un organisme financier, **Oalia** a développé un arsenal de solutions « anti-crise », finançables intégralement, licences et déploiement compris. Citons des solutions pour : l'analyse des dépenses et de simulation budgétaire ; la gestion des achats de prestations intellectuelles et services ; la gestion des fournisseurs et des contrats.

www.oalia.com

Oxalys ajoute une nouvelle fonctionnalité à son logiciel i-Pade (i-Portail achat d'entreprise) : un module d'installation simplifié, l'**Orchestrator d'installation**, afin de renforcer l'aspect « plug & play » du progiciel.

www.oxalys.fr

ACHATS RESPONSABLES & DEVELOPPEMENT DURABLE

Marchés publics - L'acheteur public dispose d'une palette d'outils juridiques qui n'a cessé de s'enrichir au cours des dernières années, avec les publications du code des marchés publics en 2001 et de la directive européenne de 2004. Objectif à chaque fois : permettre l'intégration de critères sociaux et environnementaux dans une commande publique. Dès l'expression de ses besoins, l'acheteur public a la possibilité de prendre en compte des objectifs de développement durable, dont l'insertion professionnelle. Une partie de l'exécution du marché peut être réservée à des personnes en insertion ou handicapées. L'acheteur peut également privilégier les offres des entreprises les plus performantes sur le plan de l'insertion. Deux voies mentionnées respectivement par les articles 14 et 53 du code des marchés publics et se concrétisant par des clauses dans les appels d'offres. Toutefois, si l'acheteur utilise l'article 53, « *il ne peut recourir au critère de performance en matière d'insertion que s'il est lié à l'objet du marché* », rappelle Catherine Bergeal, directrice des affaires juridiques de Bercy.

La Commission européenne prépare un guide qui devrait justement expliciter, exemples à l'appui, cette notion pour le moins floue de critère « en lien avec l'objet du marché ». Après une phase d'études et d'audits, Bruxelles espère publier ce vade-mecum au printemps 2009. « *Mais il y aura toujours des zones grises d'interprétation* », prévient Hugo Bassi, le représentant de la Direction générale Marché intérieur et service.

www.acteurspublics.com

Christine Lagarde, ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi, et Luc Chatel, secrétaire d'Etat chargé de l'Industrie et de la Consommation et porte-parole du gouvernement, ont décidé de mettre en place un groupe de réflexion sur l'**informatique verte**. Piloté par Michel Petit, président de la section scientifique et technique du Conseil général des technologies de l'information (CGTI), il doit rendre ses premières conclusions en mai 2009.

Depuis le 2 décembre 2008, le règlement européen REACH (Registration, Evaluation, Autorisation and Restriction of Chemicals) est entré dans une nouvelle phase d'application : la phase d'enregistrement obligatoire. Pour répondre à cette exigence, l'éditeur Enablon lance une nouvelle version de sa solution de gestion des substances chimique et de la conformité, **Enablon CMS** (Chemical Management System).

www.enablon.fr

Visa a noué un partenariat avec **RePay International** pour lancer une carte affaire « écologique » dans le secteur privé et public en Europe. Cet agrément permet aux 4600 banques membres de Visa en Europe d'émettre des cartes affaires qui compensent l'émission de CO2 grâce au programme Climacount de Repay International. A travers ce programme, les entreprises supporteront des projets en rapport avec l'écologie.

www.visaeurope.com

www.print-environnement.com est un site utile pour les **achats d'impression éco-responsables**. Ouvert depuis le 1^{er} septembre 2008, ce site, entièrement dédié à la démarche de management environnemental, présente notamment les engagements à respecter pour être reconnu « imprimeur éco-responsable », les atouts de la démarche, ainsi que la liste officielle nationale des imprimeurs agréés par le Comité d'Attribution de la marque.

DOSSIER : L'INTRANET ACHAT

La centralisation des achats permet de mutualiser les processus, de partager les bases de données fournisseurs, de bénéficier des meilleures conditions d'achat, etc. Encore faut-il que les acheteurs puissent profiter de cette concentration de moyens, alors qu'ils sont souvent répartis dans des sites distants, parfois dans différents pays. La solution : l'intranet achat. Outil de communication, l'intranet achat fédère les informations intéressant non seulement les acheteurs, mais aussi tous les utilisateurs concernés par la politique achat. Il vise ainsi à améliorer la collaboration et encourager les bonnes pratiques.

Pourquoi un intranet achat ?

« L'intranet permet aux organisations de partager de l'information. Il a un rôle de coordination plutôt que centralisation des achats », indique Philippe Vénard, associé chez Kyu Associés. « Outil web de communication interne, il s'agit souvent d'un espace achat dans l'intranet d'entreprise », note Alain Alleaume, gérant d'Altaris. « Il permet de mettre en ligne la politique achats, les consignes sur les contrats, la contrathèque, les annuaires LDAP des acheteurs... ». Il peut donner accès, par exemple, à un « guide d'utilisation » des outils de commande ou de réservation de voyages en ligne. A l'INRA, l'intranet, mis en exploitation en 2002, a aidé l'Institut à rationaliser son processus de commande et participe, en outre, à « renforcer la sécurité juridique de l'acheteur en vérifiant la conformité légale des achats et en offrant une véritable traçabilité », précise André Fauré, responsable du pôle achat et marchés.

« Un intranet n'est pas un outil collaboratif, il fonctionne en mode 'push', de 'consommation d'information' », insiste Alain Alleaume, qui souligne la différence avec un portail achat, lequel donne accès à un certain nombre de modules logiciels, processus et bases de données. Les informations utiles accessibles sur l'intranet sont de deux ordres : informations et documents relatifs aux contrats, et notamment une contrathèque, d'une part ; base de capitalisation, d'autre part. Dans cette partie, citons le recueil des bonnes pratiques d'achat, les outils collaboratifs, un support décisionnel de type « make or buy », « make or lease »..., les politiques qualité et développement durable, le scoring et autres informations de sourcing.

L'intranet vise à canaliser l'information de manière à ce qu'elle soit utile et exploitable, sans prétendre répondre aux besoins fonctionnels des achats (gestion de performance fournisseurs, analyse des dépenses, gestion des appels d'offres, etc.), ce qui est la fonction du portail achat.

Pour qui ?

La plupart des grands comptes sont dotés d'un intranet achat plus ou moins sophistiqué. « L'intranet a vocation à être ouvert au plus grand nombre, contrairement au portail achat qui est dédié à la communauté achat », précise Alain Alleaume. D'où l'idée de mettre en place un espace achat à deux niveaux d'accès : des « pages publiques », accessibles à l'ensemble de l'entreprise, en lecture seule, pour communication ; des « pages privées », avec accès réservé aux acheteurs.

Si l'intranet est commun aux différents acheteurs, il peut être personnalisé par type d'achat (achats projets, achats familles...), comme le préconise Philippe Vénard : « *L'intranet permet de communiquer en temps réel les performances et les prévisions de besoin pour les achats familles, par exemple.* »

Comme l'intranet est souvent conçu pour des sites distants, il peut aussi couvrir plusieurs pays, donc plusieurs langues. Pour cela, les pages web peuvent être programmées de manière à mettre les en-têtes en plusieurs langues, via l'accès à des tables. Quant au corps des textes publiés sur l'intranet, le plus simple est de laisser ces documents dans la langue d'origine. Une autre solution consiste à faire des sous-intranets par pays, mais cela au détriment de l'universalité.

Comment ?

Selon la fonction attribuée à l'intranet, on fera appel à différentes technologies. S'il s'agit d'un simple espace d'information, il suffit d'utiliser un outil de publication de pages web, associé à une gestion de documents. Pour aller plus loin, et faire de l'intranet un vrai outil de collaboration pour les acheteurs, Alain Alleaume propose d'encapsuler le portail achat dans l'intranet, et d'utiliser des outils de type Sharepoint (Microsoft) ou autres technologies web 2.0 offrant plus d'ergonomie, interactivité, richesse d'information, et intégrant par exemple des fils d'information RSS. « *L'acheteur peut ainsi avoir accès non seulement à la base fournisseurs, mais aussi au service en ligne de dépêches AFP* », commente Alain Alleaume. Quant au portail, basé sur la gestion collaborative, c'est un vrai outil collaboratif pour les acheteurs, comportant des fonctions de workflow, de requête, etc., et une richesse fonctionnelle qui va bien au-delà du simple intranet.

L'idéal est de faire cohabiter ces deux univers, avec un nombre limité de licences utilisateurs pour les applications métiers achat (accès réservé aux acheteurs) et la visibilité des pages plus généralistes pour l'ensemble des utilisateurs au travers d'une passerelle ou « frontal intelligent ».

Pour ce qui concerne le développement et le déploiement de l'intranet, Laurent Giordani, partenaire Kyu Associés, conseille un déploiement progressif, permettant de générer du trafic, et, au fur et à mesure des besoins, d'ajouter des fonctions plus complexes (par exemple des tableaux de bord, des outils de *reporting*, puis de consolidation des dépenses, performances fournisseurs, et autres informations nécessitant de capter des données du système).

Quoi qu'il en soit, l'intranet achat doit toujours respecter les impératifs de tout outil informatique : il faut qu'il soit ergonomique, facile à apprendre et à utiliser, en accès web, sans installation sur le poste client, et facilement maintenable. Pour cela, Philippe Vénard suggère de baser l'intranet sur des technologies légères.

Faire vivre l'intranet achat

La « légèreté » facilitera non seulement le développement et l'utilisation de l'intranet, mais aussi sa maintenance. En effet, il est indispensable que l'intranet donne toujours accès à des informations à jour : nouveaux contrats, catalogues, pratiques, etc. C'est une condition nécessaire pour qu'il soit largement utilisé. Par ailleurs, dans la mesure où l'intranet est le point d'entrée unique pour les acheteurs, il génère automatiquement du trafic, ce qui crée un cercle vertueux.

Même si les acheteurs doivent avoir la main sur l'intranet, il faut dédier une personne (éventuellement une équipe) pour son administration, l'alimentation et la mise à jour de l'information. Cette personne devra aussi garantir le bon fonctionnement du forum, des échanges, du partage de documentation. Bref, quelqu'un qui anime ce réseau.

PRATIQUE : UN SERVICE 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.



3 QUESTIONS A...

Philippe Devouassoux, consultant chez AgileBuyer

e-Achats Infos : *Vous vous êtes lancé dans le projet de faire à pied la « Route chinoise des Achats de Thé et de Chevaux » (3000 km – cf. rubrique Actualités ci-dessus). Qu'est-ce qui a motivé un tel projet ?*

Philippe Devouassoux : J'ai eu connaissance de la Route chinoise des Achats de Thé et de Chevaux en discutant avec des collègues acheteurs chinois. Tout acheteur chinois connaît forcément cette route, à leurs yeux aussi importante que la Route de la Soie. Ce voyage au long cours s'appuie sur trois piliers : le défi sportif de marcher 3000 kilomètres ; l'aspect historique des achats, puisqu'il s'agit de longer une route fondatrice pour les échanges commerciaux ; et culturel, consistant à découvrir des peuples très différents, notamment une trentaine de minorités. C'est le deuxième voyage au long cours, après l'Amérique Latine que j'ai traversée en un an, en 2005. Même si le thème principal de ce premier voyage n'était pas l'achat, j'avais pu appréhender les négociations avec des personnes d'autres cultures et utiliser ces expériences dans ma vie professionnelle.

e-Achats Infos : *Comment un tel projet s'inscrit-il dans votre carrière d'acheteur ou de consultant achat, et en particulier comment pourrez-vous le valoriser à votre retour, dans 8 mois ?*

Philippe Devouassoux : Après une telle expérience, j'aurai plus de facilité à appréhender les négociations avec des fournisseurs asiatiques, ce qui constitue un apport important pour mon métier. Ce sont surtout les aspects culturels qui seront importants : comment on achète, comment on négocie dans d'autres cultures. Cette expérience sera précieuse aussi bien pour mes négociations propres, lorsque j'intègre le service achat d'un client AgileBuyer, que lorsque j'interviens en tant que consultant auprès de mes clients.

e-Achats Infos : *Allez-vous vous spécialiser par exemple sur les achats dans les pays à bas coût (low cost countries) ?*

Philippe Devouassoux : Si ce type d'achats se développe – et aujourd'hui c'est clairement le cas –, il faudra être prêt, et pour cela avoir une bonne connaissance de ces

pays et de leur culture. De plus, pour être au plus près des gens des peuples que je rencontrerai, j'ai appris un peu de mandarin et pense continuer cet apprentissage au cours du voyage. Le fait d'avoir des rudiments de cette langue est un atout pour ma vie de consultant.

CHIFFRES

- Le chiffre d'affaires du SaaS (Software as a Service) a représenté **5,1 milliards** de dollars en 2007 et devait dépasser les **6,4 milliards** de dollars en 2008. Avec une croissance annuelle de **+27%**, il atteindrait **14,8 milliards** de dollars en 2012. (source : Gartner)
- La croissance de la part du « On Demand » dans le marché des logiciels devrait augmenter de plus de **+100%** entre 2007 et 2011. (source : IDC)
- **8%** des coûts de la chaîne logistique financière pourraient être économisés avec une meilleure gestion du contrôle des factures de transport. (source : étude citée par DDS Logistics)
- Les outils liés au Web 2.0 (pour les échanges internes et externes) devraient représenter un chiffre d'affaires de **4,6 milliards** de dollars en 2013, soit dix fois plus qu'en 2007 (455 M\$). Cela correspond à une progression annuelle de **+43%**. Les échanges externes se développeront plus rapidement, passant de 224 M\$ à **2 784 M\$**, contre 231 M\$ à **1 862 M\$** en interne. (source : Forrester Research)

ZOOM SUR... 2C MANAGEMENT

- **Activités** : conseil et formation en achat, conduite du changement et achat responsable
- **Création** : 1999
- **Chiffre d'affaires** : 170 k€
- **Nombre de collaborateurs** : 1
- **Principaux dirigeants** : Zeev Flath
- **Quelques clients** : Anjac, Axa, Bravosolution, Cdaf Formation, CH Valenciennes, Ciments Calcia, Essec Management Education, Plastic Omnium, Pouchard Tubes, Unédic, Véolia Environnement...
- **Credo** : apporter des compétences sur mesure en appui des équipes du client. Accélérer la mise en œuvre par la combinaison de conseil, formation et outils opérationnels (questionnaire fournisseurs, fiches famille de produits,...)
- **Objectif à moyen terme** : être la référence de l'achat responsable opérationnel du conseil et de la formation en Europe

site : www.2c-management.com

PROJETS D'ENTREPRISE

British Telecom, Ariba

Dans le cadre de la transformation de l'entreprise, British Telecom a choisi la plate-forme Ariba On Demand de gestion des dépenses afin de rationaliser ses achats et générer des économies et des gains d'efficacité.

www.bt.com ; www.ariba.com

Castorama, EDT

Depuis début décembre 2008, Castorama dématérialise ses factures fournisseurs. Pour ce faire, le spécialiste du bricolage a choisi de continuer à travailler avec EDT, son prestataire EDI habituel, qui a monté sa plate-forme centrale de supply chain dans les

années 1990, sur laquelle 700 fournisseurs du distributeur échangent 80% des commandes. Les fournisseurs peuvent soit intégrer la même solution, soit une solution concurrente, soit encore, pour ceux qui ont une volumétrie inférieure à 100 000 factures par an, souscrire à un service en ASP. Pour démarrer, 4 millions de factures sont visées par la dématérialisation. A terme, la dématérialisation des factures s'appliquera aux achats pour toute l'Europe et à tous les fournisseurs européens.

www.castorama.fr ; www.edt.fr

Centre Alexis Vautrin, Kimoce, Sage

Parmi les 20 centres de lutte contre le cancer (CLCC) répartis sur l'Hexagone, le Centre Alexis Vautrin (CAV), situé à Nancy, assure de multiples missions : soins & accompagnement cliniques, enseignement et recherche, avec une capacité de 190 lits et places, un effectif de 650 collaborateurs dont 70 praticiens. Un nouveau système d'information vise, entre autres, à rationaliser et optimiser l'ensemble de la chaîne de traitement des commandes et des factures. Dans le cadre du projet GLEF (Gestion logistique économique et financière), le CAV a choisi les progiciels Kimoce et Sage ligne 1000, en cours d'interfaçage, afin de gérer de manière optimale la comptabilité, les achats, les approvisionnements et les stocks, ainsi que les commandes de médicaments et autres, via intranet. Par ailleurs, il est prévu d'interfacer Kimoce à la nouvelle plateforme d'e-procurement des CLCC, ce qui lui permettra de dématérialiser ses commandes et factures fournisseurs.

www.kimoce.com

Compass Group, BravoSolution

Compass Group réalise des achats dans les domaines alimentaire et non alimentaire, d'un montant de plus de 4 milliards d'euros par an. Ce groupe spécialisé dans la restauration collective a choisi la plate-forme d'e-sourcing de BravoSolution. Ce contrat sur trois ans lui permettra d'obtenir une plus grande transparence dans ses achats de l'ensemble des 60 pays où il est implanté et d'améliorer ses performances grâce à des processus achats simplifiés. Outre les économies réalisées, la suite d'outils intégrés, conçue sur mesure par BravoSolution, devrait se traduire pour Compass Group par des améliorations à la fois en termes de qualité des processus achats et de visibilité sur les dépenses de tous les sites de chaque pays. La plate-forme d'e-sourcing permettra également de définir les modalités et les spécifications pour chaque appel d'offres au niveau international, ainsi que pour l'attribution et la gestion des contrats.

www.bravosolution.fr

EDF, Itesoft

Après avoir assaini et simplifié ses processus achats et approvisionnements autour de SAP, EDF a décidé de dématérialiser, traiter et intégrer automatiquement ses factures fournisseurs. Pour cela, l'entreprise a choisi en 2006 l'outil Itesoft.FreeMind for Invoices. Cette solution lui permettra à terme de traiter 1,5 million de factures provenant de 40000 fournisseurs différents. Une fois numérisées sans préparation manuelle, les factures fournisseurs sont reconnues et lues automatiquement via l'approche technologique FreeText d'Itesoft, sans nécessiter d'apprentissage préalable. Les données comptables sont intégrées et bloquées en paiement dans SAP. En parallèle, les images sont stockées dans SAP Content Server pour une consultation native. Résultat : gain de temps et de coûts de traitement, amélioration de la performance administrative, réduction de l'empreinte écologique par suppression de production de papier en interne.

www.edf.fr ; www.itesoft.fr

Essilor, DDS Logistics

Pour suivre ses flux et ses coûts de transport à l'export, Essilor a choisi DDS Shipper de DDS Logistics, interfacé avec Tradmaster de Conex. Ce dernier, utilisé pour la gestion commerciale et la facturation export, transmet automatiquement les commandes au progiciel de DDS Logistics qui les regroupe en fonction de leurs caractéristiques. Des interfaces avec les principaux prestataires et transitaires ont été mises en place via EDI.

Grâce aux fonctions de précalcul intégrées dans DDS Shipper, Essilor peut anticiper les coûts de transport et contrôler les factures des prestataires.

www.essilor.com ; www.ddslogistics.com

Galderma, Oxalys

Le Groupe Galderma, acteur mondial de la dermatologie, a fait appel à Oxalys pour la mise en place d'une plate-forme internationale d'e-procurement. La mise en œuvre a débuté en novembre 2008 pour un déploiement opérationnel en Europe au cours du 1^{er} trimestre 2009.

L'intégration au système d'information de Galderma est réalisée en partenariat avec Micropole Univers (paramétrage de l'EAI).

www.oxalys.fr ; www.galderma.fr

Massa Autopneu, Prologue

L'entreprise familiale cannoise Massa Autopneu, spécialisée dans le rechange et la distribution de pneumatiques et l'entretien automobile, reçoit chaque mois 1500 factures et 12 600 bons de livraison de ses principaux fournisseurs. Le fonctionnement de ses 62 agences et 2 sociétés de distribution nationale génère un important volume d'informations à traiter, impliquant une gestion complexe et nécessitant la mise en place d'une solution de dématérialisation des échanges fiable et évolutive. Début 2008, la société, qui utilisait déjà une solution de dématérialisation de factures, décide d'adopter la solution Use it Flow de Prologue. Retenue en juin 2008, cette solution a été déployée en 6 mois, et la dématérialisation fiscale avec Goodyear doit démarrer début février 2009. Après une période de formation, quatre collaborateurs assurent le traitement des factures : trois pour le contrôle des achats et un pour la surveillance de la bonne réception des factures.

www.massa-autopneu.com ; www.prologue.fr

La Poste, b-pack

La Poste Courrier, la principale des 4 branches de La Poste, avec 180 000 salariés et 58% du chiffre d'affaires du groupe, a choisi pour son projet e-Appro la solution b-pack 3.0 eProcurement Suite. Cette solution, qui couvre l'ensemble du processus depuis la demande d'achat jusqu'à la facture, en passant par commande et réception, sera utilisée par 800 acheteurs, quelque 2500 utilisateurs récurrents hors métier et 11 700 utilisateurs non récurrents hors métier. Elle concernera 2500 sites avec 50 000 à 100 000 commandes par an. Le choix de l'outil b-pack a été motivé par son ergonomie, la facilité de paramétrage, la capacité d'intégrer un grand nombre d'utilisateurs. Sans oublier l'interfaçage facile avec le PGI déployé à La Poste, SAP, et avec les autres briques du système d'information (facturation, comptabilité, *reporting*, SI transport, gestion des référentiels, etc.). Ces fonctions seront le plus souvent possible gérées par des web services. L'intégration est assurée par CGI.

www.b-pack.com

Sodiaal, ReadSoft

Premier groupe laitier français, Sodiaal a lancé un projet de dématérialisation de ses factures fournisseurs. Pour cela, le groupe a adopté la solution de ReadSoft associée à un outil de workflow et de gestion électronique de documents. La solution, qui doit entrer en production début avril 2009, permettra de traiter 130 000 factures annuelles. Elle sera couplée avec le logiciel Coda Financial.

www.sodiaal.fr ; www.readsoft.com

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

DEMANDES D'EMPLOI

Responsable Achat

ESC et Master Achat MAI, 15 ans d'expérience professionnelle dans les industries pharmaceutique essentiellement, chimique et cosmétique, avec environnement multi-métier et international, recherche poste **d'Acheteur/Responsable achat**

Expériences professionnelles : en mode projet : réduction de coûts marketing, emballage et logistique-distribution, mise en place de SAP & ARIBA. Expérience acheteur famille : recherche clinique, frais généraux.

Type de poste recherché : CDI - **Région** : Ile de france ouest - **Disponibilité** : 1 mois ou moins

Contact : sophiegarzon@yahoo.com

Performance Achat

Actuellement en poste, je débute une formation "management des achat" à l'ESSEC Business School. Dans le cadre d'un mémoire je me propose de résoudre ou participer à la résolution d'une **problématique achat**.

Expériences professionnelles : 6 années d'expérience chef de produit/acheteur dans une centrale d'achat de l'optique

Type de poste recherché : Sujet de mémoire – Région : Paris

Contact : nikobyniko@gmail.com

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

AGENDA

12 février : Forum des télécommunications, Porte de Versailles, Paris
www.forumdestelecommunications.fr

3-8 mars : CeBIT, Hanovre (Allemagne)
www.cebit.de

19-21 mars : Salon de l'internet, Porte de Versailles, Paris
www.salon-internet.fr

25-26 mars : Documentation, gestion de contenus et de documents, CNIT Paris La Défense
www.documation.fr

25-26 mars : Pro durable, salon des acteurs et métiers pour le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises (RSE), Espace Grande Arche, Paris La Défense
www.produrable.com

FORMATION

Améliorez votre supply chain amont (Démarche GUSI – « Global Upstream Supply Initiative ») – journée de formation dédiée à l'optimisation de la chaîne logistique amont, destinée aux industriels des produits de grande consommation et à leurs fournisseurs, Paris (et Issy-les-Moulineaux pour des dates ultérieures)

www.gs1.fr

PUBLICATION

« Le web : 15 ans déjà... et après ? », de Jean-Pierre Corniou, préface de Louis Schweitzer. Le point de vue d'un expert en informatique et management sur les mutations qu'Internet a introduit dans la vie de chacun et dans la société. Dunod, 2008

SITE

www.le-service-achat.fr : Site de gestion des achats dédié aux PME/PMI, le-service-achat.fr a pour objectif de permettre à ces entreprises, en mutualisant les moyens et les volumes, de gérer leurs achats avec les mêmes performances que les gros donneurs d'ordre. Il met à la disposition de ses abonnés des experts dans plusieurs domaines d'activité : acheteurs experts, spécialistes commerciaux, spécialistes techniques.

PROCHAINS DOSSIERS A PARAÎTRE DANS E-ACHATS INFOS

Notez ci-dessous le programme rédactionnel du 1^{er} semestre 2009 de votre newsletter *e-Achats Infos* (sous réserve de modification).

- **Mars 2009** : Achats industriels sur mesure
- **Avril 2009** : Les formations aux e-achats
- **Mai 2009** : BPO Achats : solution adéquate pour les temps de crise ?
- **Juin 2009** : ERP & e-achats chez SAP, Oracle, Microsoft & Sage. Quelles différences avec les solutions & services stand alone du marché ?
- **Juillet-août 2009** : Métiers & salaires (chez l'utilisateur, au SI achat, chez éditeur et en SSII)

Vous souhaitez témoigner dans l'un ou l'autre de ces dossiers, attirer notre attention sur une expérience, une offre, un service ou autre ? Utilisez l'adresse mail de la rédaction : eachatsinfos@wanadoo.fr

- **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 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, rubrique « Talents e-Achats »
 - **VOUS SOUHAITEZ VOUS DESABONNER** : eachatsinfos@wanadoo.fr (Dans la zone « objet », tapez : DESAB+ votre adresse e-mail)
-

© 1ER TRIMESTRE 2009 - 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