

Le choix des sujets est consécutif à la remontée des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de la CCI-RS
Parmi les sujets demandés, celui ci faisait partie du panel.
Le thème de cette soirée, réalisée sous forme d'ateliers est :

« Comment organiser et optimiser ses achats en période de hausses »

Présents :cf. feuille présence jointe

Excusés : cf. feuille présence jointe

Gérard HARRY Président HA 17 accueille les participants et les remercie pour leur présence à cet atelier dont le thème est porteur.

G. HARRY rappelle aux participants l'intérêt d'HA17, qui se veut et doit être un réseau d'intervenants sur les métiers de l'achat, regroupant des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activités.
L'intérêt de cette association est de permettre l'échange d'informations essentielles entre les différents décideurs en matière d'achat. HA 17, grâce à l'apport des grandes entreprises, souhaite sensibiliser les PME-PMI aux méthodes d'achats afin de leur permettre d'améliorer leurs performances et, ainsi, de rester compétitives.

Avant de commencer cet atelier, G.Harry propose qu'un tour de table de se fasse, permettant ainsi aux nouveaux venus de se présenter et de dire quelques mots sur l'activité de leur entreprise.

Se présentent :

- | | | |
|-----------------------|-------------------|--------------------------|
| • Michel Martineau | Ets Barraud | Pâtisserie Beurley |
| • Nathalie Delhommais | Groupe Michel | JMC Investissement |
| • Aurélie Corbeau | Bouchages Delage | Production de bouchons |
| • Emmanuel Brunie | Valmema | Produits d'emballage |
| • Bruno Sainjon | Delamet Industrie | Maintenance industrielle |
| • William Trouvé | IDS Delavaud | Imprimerie |

L'atelier peut commencer....

L'objectif de cet atelier est d'essayer d'apporter des solutions aux acheteurs ou chefs d'entreprise confrontés à des hausses tarifaires importantes prévisibles ou non prévisibles.

La réflexion portera sur différents points : comment se préparer et se prémunir auparavant, pendant et après les hausses concernant des produits tarifés subissant des hausses "régulières" ou des produits dits "à cours" et liés au LME tels que le cuivre, l'aluminium ou bien les œufs, le cacao, le café, le liège...

Plusieurs axes sont présentés :

- Comment survient la hausse ?
- Etat du marché, conjoncture,
- Sommes-nous toujours informés de cette hausse ?
- Importance du réseau,
- Conséquences de ces augmentations subites.

Afin d'illustrer le débat, des exemples sont commentés au travers de diverses courbes démontrant :

- L'évolution du prix de l'aluminium (*intérêt d'être informé, variation de la parité € vs \$*)
- L'évolution du SMIC horaire (*cela reste un élément de négociation*)
- L'évolution des cours de matière première alimentaire (*œufs : cours de Rungis, prix à 3 mois, peste aviaire en 2003*)

Il est proposé aux participants, de travailler en groupes d'environ dix personnes, constitués chacun par :

- Des responsables achats en entreprise
- Un membre du bureau HA17
- Deux étudiants ISAAP, dont un doit jouer le rôle de « meneur » et l'autre de « rapporteur »

La conclusion de chaque groupe de travail est présentée et commentée par les étudiants « rapporteurs »

Synthèse des trois groupes de travail concernant les leviers éventuels à utiliser afin de négocier ou contrer au mieux les hausses :

- 1 **Réduire ou modifier la fréquence des livraisons**
- 2 **Changer les conditions économiques d'achat** (*+ ou - de volume*)
- 3 **S'engager sur des volumes à l'année** afin d'obtenir des prix fermes et/ou des périodes de validité plus longues, avoir connaissance de son marché (*Français /Européen/Mondial*)
- 4 **Agir sur le tarif du produit fini** en obtenant du fournisseur **la décomposition détaillée de son prix de revient** afin de pouvoir **contrôler objectivement** les **demandes d'augmentation** liées aux **hausse matières** (*coût emballage, main d'œuvre, transport*), négocier le temps de main d'œuvre autour de deux axes : le conditionnement et le volume (*savoir de quoi on parle...*)
- 5 **Réduire son panel fournisseurs**, en changer
- 6 **Savoir identifier ses postes achats** importants (*ou dois-je aller ? familles d'achat, bien connaître ses achats...*)
- 7 **Mettre en place une veille** afin de pouvoir anticiper (*écoute permanente, anticipation, relationnel, visites...*)
- 8 **Etudier la possibilité de stockage** dans le cas d'achats de produits à cours afin d'anticiper les hausses en anticipant les productions
- 9 **Achat dans des pays à coût plus bas** (*contraint par les clients*), pour d'utiliser ce levier il faut nécessairement du volume et des produits à forte valeur ajoutée en main d'œuvre
- 10 **Etudier la possibilité éventuelle d'utiliser des produits de substitution**, revoir les cahiers des charges afin de permettre de faire évoluer les achats, de ne pas surévaluer la matière première achetée (*sur qualité*)
- 11 **Utiliser éventuellement des matériaux de second choix** : à faire après tests, validation par la production, et contrôle du service "qualité" clients.
- 12 **Mettre en place un plan de productivité** en étudiant la situation passée et actuelle, et en présentant aux fournisseurs ces perspectives avec un plan de progrès (*vision à long terme, en se servant des connaissances du fournisseur, en ayant des indices/mesures de performances ...*)
- 13 **Disposer d'indices permanents** (*revues, Internet, réseau, sourcing ...*)
- 14 **Faire des contrats de partenariat** (*massifier en local , GIE, association, centrale d'achat, CAP'HA...*)
- 15 **Casser les habitudes** (*ne pas se sentir en sécurité avec un fournisseur, se remettre en cause...*)
- 16 **Formules de révision de prix** (*pas sur les achats de matière mais sur les achats de service*)

D'autres leviers de négociation?

- **Les prix "capés"** (*se tenir durant une période donnée dans une zone+/- définie, négociée et acceptée*)
- **Les mesures compensatoires** (*hausse acceptée sur la base d'une baisse sur un autre produit d'un même fournisseur*)

- **Utiliser la non qualité du fournisseur** (*cela implique une bonne connaissance de la position du dit fournisseur en termes de non qualité*)
- **Connaître le rapport de force** (*connaître sa part d'achat dans le CA du fournisseur*)
- **Anticiper les délais de paiement** (*à faire avec l'aval des financiers de l'entreprise. Voir l'importance d'une anticipation compensant une hausse*)
- **(Re) Négocier afin de faire retarder la date d'application** et surtout **négocier élément par élément et non globalement.**

Gérard HARRY clôture cet atelier en annonçant la prochaine réunion thématique. Elle aura lieu le :

Mercredi 15 juin 2005 à 18h. à la CCI-RS

Le thème sera :

« Le parc automobile de l'entreprise : Occasion ou Achat ? »

Il remercie Max DE ROQUEFEUIL, directeur de l'ISAAP, pour son soutien, son engagement et sa participation au développement de HA17 et au nom de l'association lui présente tous ses vœux de réussite dans sa nouvelle orientation professionnelle puisque son départ de la CCI-RS a été annoncé.

Ensuite, Max dit quelques mots et confirme son départ pour fin avril après quatre années passées à la direction de la Formation.

Il confirme la bonne santé de HA17, les échanges entre anciens "ISAAPiens" et nouveaux étudiants, réaffirme de façon claire, après en avoir parlé avec le Président Delaune, que l'ISAAP est un pôle de compétences en devenir au profit des PME-PMI.

Il précise qu'aujourd'hui, après la 8^{ème} promotion de la Formation, les demandes sont plus importantes chaque année, que l'insertion professionnelle est aussi en augmentation car plus de la moitié des étudiants est directement recrutée dès la fin des stages en entreprise.

Il garantit l'attachement de la CCI-RS à HA17 par la disponibilité de Laurent Bernazeau, dit vouloir développer de nouvelles formations (outils de l'acheteur, outils de négociations...)

Il souhaite que le projet CAP'HA lancé en 2004 continue pour faire mieux en 2006 avec HA17 et ses acheteurs professionnels, HA17 qui pourra compter sur le soutien total de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rochefort.

Il invite enfin l'assemblée à se rassembler autour du pot de l'amitié durant lequel P-Y LAVAUD, président du Conseil pédagogique de l'ISAAP, G. HARRY et lui-même procéderont à la remise des diplômes aux étudiants de la promotion 2003/2004.

Il est rappelé également que les sujets abordés au cours des soirées thématiques sont sur proposition d'HA17 ou encore mieux encore sur demande des participants ou adhérents pour un sujet précis.

Ces soirées font l'objet d'un compte-rendu, les demandes sont à adresser à la permanence HA17, Cécile COUHET à la CCI-RS.

Pour le Bureau HA17

René Lamy

René Lamy