

Le thème de la soirée :

« Création d'une fonction achat dans les PME-PMI et TPE-TPI »

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 cette réunion.

G. HARRY présente le programme :

- 1 Témoignage de trois entreprises sur l'intégration de la fonction achat
- 2 Bilan CAP HA
- 3 Remise des diplômes

G.HARRY remercie la CCI pour l'hébergement qu'elle assure à l'association HA17. HA17 partenaire et soutien de l'ISAAP souhaite également être un support pour les PME-PMI en favorisant ces moments d'échange et de partage sur des thématiques portant sur les achats.

G. HARRY rappelle que la qualité de ce partenariat CCI / ISAAP / HA17 favorise le développement économique du bassin Rochefortais et de sa région.

Il rappelle que Cécile COUHET permanente de la CCI, assure le secrétariat d'HA17, répond et oriente les entreprises selon leurs demandes.

D'autre part, G HARRY félicite et remercie vivement André MONTEIL, ancien Président d'HA17, ainsi que Pierre-Yves LAVAUD trésorier depuis 10 ans de l'association pour leurs investissements.

Les volontés communes d'HA17 et de l'ISAAP ont toujours été clairement affichées, dans un esprit constant de travail d'équipe.

G. HARRY passe ensuite la parole à Patricia DELES, directrice de l'ISAAP, qui souligne l'objectif de l'école :

- Suivre sur une période de 1 an une formation d'acheteur pour accéder à un diplôme homologué niveau II.

En 2006 l'ISAAP fête ses 10 ans, Patricia DELES redit que cette formation a été créée sur l'impulsion et grâce à la volonté d'HA17 qui avait souhaité alors mettre en place un enseignement adapté à la problématique achat.

Patricia DELES expose qu'en plus de la Formation ISAAP, les entreprises ont la possibilité de bénéficier de programmes de formation continue sur les thématiques achats ainsi que d'autodiagnostic, programmes proposés par Laurent BERNAZEAU spécialiste du suivi des entreprises dans ce domaine.

G HARRY cite ensuite les trois entreprises qui vont maintenant témoigner, et invite la Société RIDORET à présenter son témoignage.

STE RIDORET : Magali GRAULT

Magali GROS manage actuellement le service Achat de cette société après avoir assumé au sein de cette même entreprise la fonction "Ressources Humaines" pendant 10 ans.

Effectivement, suite au départ en retraite de la personne en charge des achats, Magali GROS s'est vue offrir de la part de son dirigeant, la possibilité de suivre la formation ISAAP pendant 1 an, dans l'objectif d'assumer cette nouvelle fonction.

Pour ces raisons elle témoigne aujourd'hui de son expérience du développement d'un service Achat au sein du groupe RIDORET.

La société RIDORET a été créée en 1938 et est composée aujourd'hui de 550 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 55 M€.

Ses activités gravitent autour de la menuiserie : PVC, alu, bois, pose et service. Plusieurs sites composent le groupe RIDORET qui, par ses diverses filiales, est représenté sur l'ensemble du territoire national.

Les achats du groupe représentent 60% du chiffre d'affaires avec une équipe composée :

- 1 responsable achat ,
- 3 chargées de commandes
- 4 vérificatrices

Les achats portent sur les fournitures spécifiques à l'activité pose et fabrication ainsi que sur les produits communs au groupe : frais généraux, vêtements de travail, intérim fournitures de bureau etc.

Forte de ses acquis au sein de l'ISAAP Magali GROS a créé dans l'entreprise une "bible achat" composée d'une commission technique destinée à identifier les différentes fournitures et le meilleur fournisseur.

Le but dans un second temps étant de concentrer les achats sur les fournisseurs identifiés afin de négocier au mieux par la suite.

Un des objectifs primordiaux à atteindre en 4 ans : 60% des achats devront se faire en contrat de partenariat. Elle nous présente pour cela un plan général de la procédure à suivre pour la réalisation d'un contrat de ce type.

Ces contrats de partenariat sont destinés à réduire les coûts, le nombre de fournisseurs, la non qualité et les délais.

L'avantage concurrentiel étant de sélectionner les meilleurs fournisseurs, d'exploiter au mieux les lois du marché avec pour finalité la satisfaction client grâce à un meilleur produit et un meilleur service en intégrant également l'anticipation du besoin client.

Elle a également mis en place un contrat avec des sociétés d'intérim.

Le groupe RIDORET souhaite obtenir au travers de la mise en place de ces procédures une certification ISO9001 version 2000.

Les moyens développés pour accéder à cette nouvelle politique ont pour but d'obtenir une polyvalence de l'équipe achat et une performance plus importante par le biais du suivi de formation. Ces moyens devaient tendre vers l'optimisation des outils achat en termes de passation des commandes et de la communication entre les différents sites.

D'autre part elle souligne l'importance de la vérification des factures qui est assurée à ce jour par quatre personnes.

Suite à cette présentation pragmatique, Madame Magali GROS passe maintenant la parole à Sandrine LEBAIL de la société MILCO.

STE MILCO : Sandrine LEBAIL

Basée à Saint Jean D'Angély sur un site de 2500m², cette société créée en 1960 a été reprise en juin 2005 par deux associés, Messieurs CLERMONT et BOUCHER-DOIGNEAU. Elle réalise un chiffre d'affaires de 4 M€ dont 35% à l'export avec un effectif de 30 personnes.

Spécialisée dans la production de terrines et de pâtés fins elle met en marché 362 articles et ses achats sont répartis sur 4 grandes familles :

- Viande, foie et gras
- Ingrédients et additifs
- Emballages
- Transports

Le portefeuille achat représente 1575 K€ pour les matières 1^{ères} et emballages, et 322 K€ pour le poste transport. Le choix de mettre en place un service achat s'est fait cinq mois après la reprise de la société MILCO par les nouveaux dirigeants. L'objectif de résultat pour cette nouvelle fonction sur l'année 2006 était de réduire de 15% le coût des achats de matières premières, d'emballage et de transport.

L'intervention de Sandrine LEBAIL (ancienne étudiante ISAAP) doit porter sur les achats, mais également sur une meilleure organisation et planification des approvisionnements, pour elle, les difficultés rencontrées dans cette prise de poste ont été la gestion des urgences et un manque de visibilité des besoins.

Dans l'objectif de faire face à ces difficultés, Sandrine nous explique qu'il a été très important pour elle de se rapprocher et de travailler en binôme avec le service Production afin de bien maîtriser les achats au travers du savoir-faire et des connaissances des techniciens en alliant les impératifs production et qualité.

Pour développer ces actions, un certain nombre d'outils ont été mis en œuvre : tableau d'analyse, reporting, l'ensemble des apports de la formation ISAAP a été mis en application pour réaliser ces objectifs.

A fin septembre 2006, il semble que les objectifs ont été tenus puisqu'une économie de 15% a été réalisée sur les postes achat matières premières, ingrédients et additif, 13% sur le poste emballage et 200 K€ sur le poste transport.

Sandrine LEBAIL souligne l'importance de certaines qualités en termes de savoir-être nécessaires à l'exercice de la fonction d'acheteur : réactivité, écoute, souplesse et bonne humeur.

Les recommandations de Sandrine LEBAIL à la nouvelle promotion ISAAP en termes de management et de gestion de poste sont de : savoir gérer ses priorités, savoir être proche du terrain, aimer le travail en équipe, pratiquer l'empathie et savoir communiquer.

Après cet exposé riche et plein d'enseignement Sandrine LEBAIL cède sa place à Patricia ROBERT dirigeante de la société LCM.

STE LCM: Patricia ROBERT

La société LCM est composée d'un effectif de 3 salariés et 2 apprentis. Elle a développé un chiffre d'affaires de 432 K€ en 2005. Son activité se concentre sur la fabrication de conserves artisanales qu'elle distribue auprès de la GMS Poitou-Charentes.

Patricia ROBERT participe de manière assidue aux soirées thématiques organisées par HA17, et, suite à un atelier dont le thème était « Comment négocier en période de hausse » et à l'issue d'échanges informels avec différents dirigeants, elle a fait le constat de hausses régulières et importantes du tarif de son poste achat énergie (gaz).

Compte tenu de l'augmentation des volumes consommés par son entreprise et la fin de validité du contrat en cours avec son fournisseur Patricia ROBERT a souhaité accorder une importance particulière à ce poste achat.

Elle a mis pour ce faire en application des procédures utilisées en exemples lors de la soirée thématique évoquée plus haut.

Après une analyse de ses coûts appuyées sur un historique de ce poste achat, la consultation sur Internet du site de l'Usine Nouvelle et un abonnement au service des indices et cotation, Patricia ROBERT a pu, grâce à l'obtention et au suivi des courbes d'indice du Propane CIF, entamer une phase de consultations et de négociations auprès de 3 fournisseurs potentiels locaux.

A l'issue de ces négociations, la société LCM a bénéficié dans un premier temps d'une remise de 150€, puis a obtenu une participation commerciale de 1500€ sur les contrats en cours qui arrivaient à échéance et dont les coûts, semble-t-il, avaient dépassé de manière significative la moyenne des cours.

Sur la mise en place de cette tarification renégociée, la société LCM a enregistré une économie de 20%.

Patricia ROBERT souligne que les échanges au cours des soirées thématiques, les exercices pratiques réalisés au cours des ateliers par HA17, lui ont permis d'élargir et de modifier sa gestion des achats au sein de son entreprise. D'autre part, sa participation en juin 2006 au stage auto-diagnostique Achat et Approvisionnement organisé par l'ISAAP à déclenché la mise en place d'un plan d'action en termes d'alertes sur les indices matières premières (Internet) et sur la négociation du poste emballage, poste d'achat principal de la société.

En conclusion, cette dirigeante souligne l'intérêt et le bénéfice pour elle et sa société de participer aux échanges et réunions d'HA 17, qui lui permettent d'élargir et de faire évoluer son « fonctionnement achat ».

Gérard HARRY clôture cette soirée en remerciant vivement les intervenants pour leurs prestations et le public pour sa participation et son intérêt sur le sujet. Il invite l'ensemble de l'auditoire à poursuivre les échanges autour du verre de l'amitié et annonce la prochaine réunion thématique.

Elle aura lieu exceptionnellement un jeudi, St Valentin oblige, le :

- **Judi 15 février 2007 à 18h à la CCI-RS**
- **Thème : *Quelles solutions dans le traitement des déchets***

Pour Bureau HA17

René Lamy