

Numéro spécial

Présentation de la fonction Achats lors de la Journée AAE-ESCOM

23 septembre 2019

AGENDA

- 25 janvier - Compiègne** : Journée Portes Ouvertes
- 7 mars - Compiègne** : Journée Portes Ouvertes
- 2-15 mars** : [Journées Nationales de l'Ingénieur](#)
- 27 mars - Paris** : AG AAE puis dîner
- 26 avril - Chantilly** : Journée Golf
- 24 septembre - Compiègne** : Journée AAE
- 24 novembre - Paris** : Dîner-débat UNAFIC

Pour la deuxième année consécutive, l'AAE a organisé une journée entièrement dédiée aux étudiants. Avec l'aide d'Alice Hua (4A), des présentations attractives de notre association aux 3A et 5A ont permis aux élèves ingénieurs de mieux connaître leur futur Réseau.

L'après midi, deux escomiens diplômés à 20 ans de distance et tous deux impliqués dans la relation client-fournisseur, sont intervenus sur le thème :

Escomiens, quels sont nos atouts dans le monde professionnel ?

Mathieu Ben-Hammou (2017), Ing. technico-commercial BU cosmétique Quimdis, à l'issue de différents stages et avec quelques exemples concrets, a insisté sur la force du Réseau et l'adaptabilité escomienne.

Cyrille Daveaux (1996), acheteur matières premières Weylchem a développé son parcours en évoquant les différentes facettes du métier d'acheteur. Vous trouverez ci dessous des extraits de sa présentation qu'il a bien voulu partager avec vous.



Ces deux partages ont suscité de nombreuses questions autour d'un pot convivial.

Cette journée s'est terminée par 3 ateliers CV pour une quinzaine d'étudiants de cinquième année. Animés par Sylvie Morel (Kreno Consulting), François Labatut (Président de l'AAE) et Alain Thuiller (Trésorier de l'AAE), ces ateliers ont été très appréciés du fait de l'accueil personnalisé des futurs ingénieurs.

ASSOCIATION DES ANCIENS ELEVES DE L'ESCOM

AAE-ESCOM - 1, allée du Réseau Jean-Marie Buckmaster - 60200 Compiègne

☎ 06.43.39.05.53 - e-mail : aaeescom@escom.fr - <http://www.aaeescom.fr> - Abonnement annuel : 4 €

Dépôt légal 4e trimestre 2019 - Responsable de la publication : François LABATUT - Rédacteur en chef : Magali ROCQUIN

Cyrille Daveaux

Compiégnois de 46 ans, marié, 2 enfants
 Ingénieur chimiste ESCOM (Promo 1996)
 Diplômé de l'Institut du MAI (Management des Achats Internationaux) – KEDGE Business School, Bordeaux – Promo 1998
 Expérience de 20 ans dans la fonction « Achats » au sein de l'industrie chimique

Etudes :

Lycée : Bac scientifique
 ESCOM (Option 3ème AI : Management / Gestion)
 1996-97 : recherche d'emploi -> réorientation à 3ème cycle Achats



Carrière professionnelle :

1998-2003 : Acheteur Matières Premières (France) – CECA (aujourd'hui Arkema)
 2003-11 : Acheteur Matières Premières (International) – Cray Valley (ex-Total Résines)
 2011-15 : Coordinateur global des Achats – CCP Composites (aujourd'hui groupe Polynt-Reichhold)
 Depuis 2016 : Acheteur Matières Premières (France) – WeylChem Lamotte (ex-Clariant)

L'ESCOM, une formation d'ingénieurs chimistes généralistes

- ▶ Parmi les avantages d'une formation généraliste :
 - ▶ « un généraliste est un spécialiste en tout »
 - ▶ les Services RH de grands groupes apprécieront les possibilités d'évolution
 - ▶ les PME ont besoin de polyvalence
 - ▶ Fonctionnements en entreprise de + en + complexes, en mode « Projet », travail d'équipe → savoir prendre en compte les contraintes et attentes des autres parties prenantes est une réelle valeur ajoutée
- ▶ Rien ne vous empêche de vous spécialiser par la suite...
- ▶ Au final, en tant que Cadre, vous serez certainement amenés à choisir entre une carrière d'expert-métier ou de manager
- ▶ De fait, votre Carrière sera fonction de votre personnalité et de vos choix, au moins autant que de votre diplôme

Les Achats par hasard...ou pragmatisme !

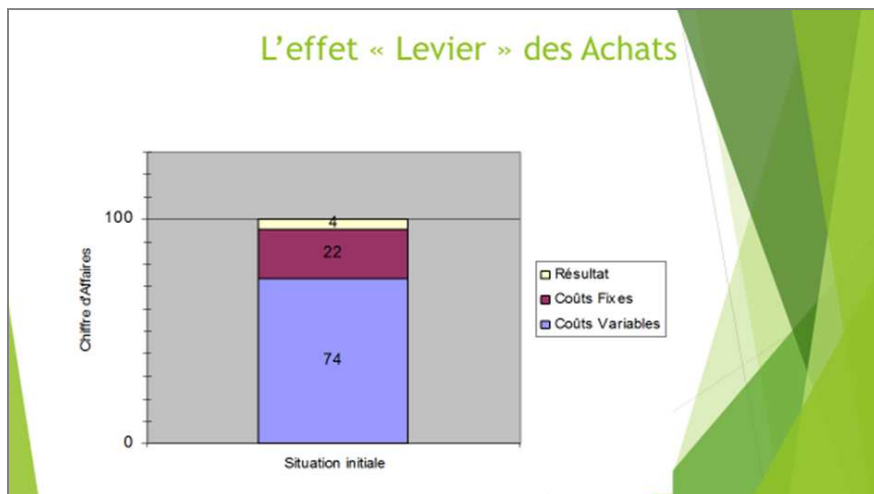
I - Les achats, une fonction émergente à découvrir

Fonction relativement neuve et dont l'aspect stratégique grandit dans les entreprises

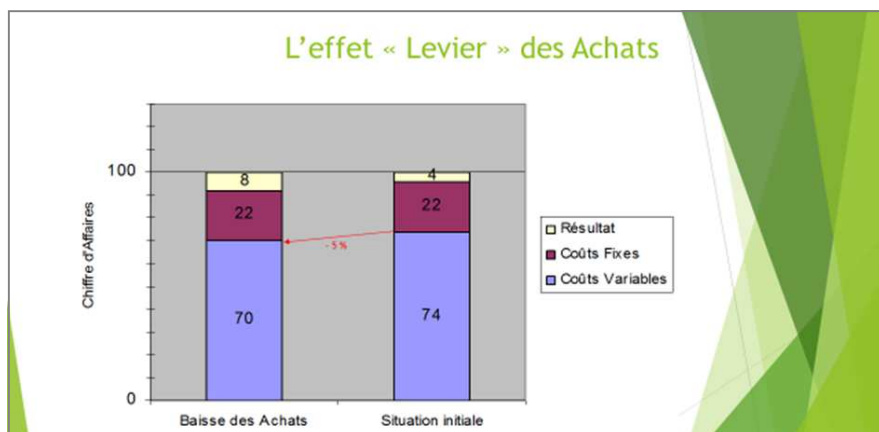
Un peu d'histoire pour expliquer la dissymétrie entre Ventes et Achats :

- Après la 2^{nde} guerre mondiale, le monde est à reconstruire : économie de pénurie, l'enjeu est de fournir
- Le développement économique (30 Glorieuses) crée de nouveaux besoins. Les ventes s'appuient sur la promotion des produits tandis qu'on continue « d'approvisionner »
- Début des années 1970 : les crises (La crise ?). D'abord pétrolières, puis plus globales.
- La demande ne rencontre plus l'offre. Les entreprises modernisent leurs façons de vendre (développement du Marketing) mais elles continuent à voir l'acheteur comme un « pousse-commandes ».
- La compétition s'intensifie. Il faut se démarquer, souvent par les coûts : augmentation de l'externalisation (spécialisation), augmentation du poids des Achats
- Développement des concepts de « Marketing Achats », « Sourcing », « Stratégie Achats », etc...

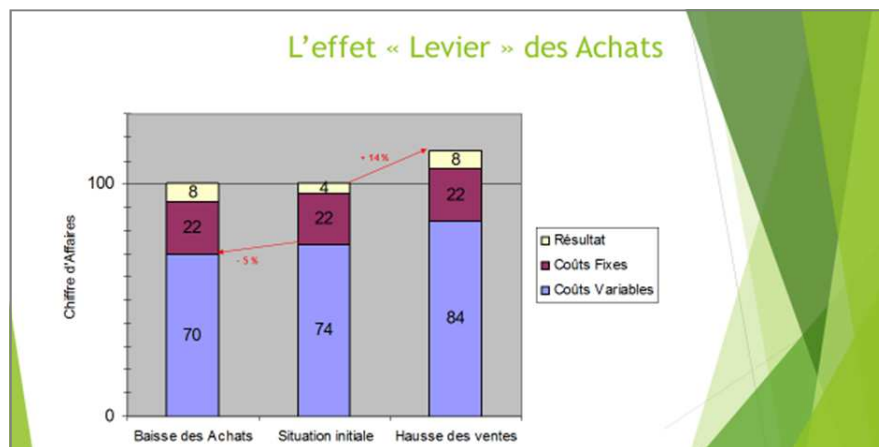
II - Les achats, une fonction stratégique



1/ Une distribution des coûts pour une famille de produits donnés



2/ Répercussion directe des économies d'achats sur le résultat



3/ Effort à fournir pour accroître le résultat via une augmentation des ventes

III - Une fonction présente dans tous les secteurs



IV - Une fonction fondamentale

Les Achats, ce n'est pas compliqué...

- ▶ ...d'ailleurs tout le monde achète !
- ▶ En théorie c'est même simple :

ACHETER AU MOINDRE PRIX DANS LE BUT DE PRODUIRE

Une image des Achats

Les Achats, ce n'est pas compliqué...

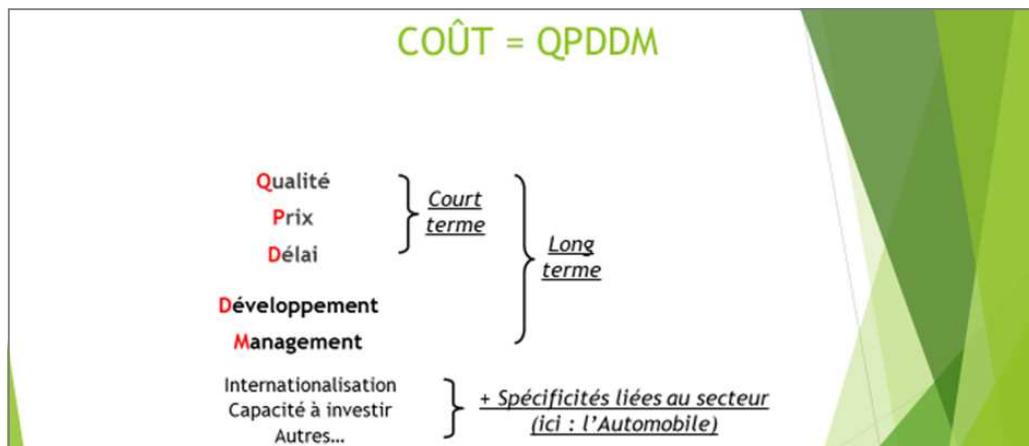
- ▶ ...d'ailleurs tout le monde achète !
- ▶ En théorie c'est même simple :

ACHETER AU MOINDRE ~~PRIX~~ DANS LE BUT DE ~~PRODUIRE~~

COÛT **VENDRE**

Une réalité des achats

Les contraintes et défis de l'acheteur



V - L'acheteur devant son fournisseur

1) Une question de comportement

On achète pour un client interne, pas pour soi.

Le fournisseur n'est pas un adversaire. Notre adversaire, c'est l'acheteur de notre concurrent.

Humilité :

On ne sait jamais si l'on a bien acheté

Big is not always beautiful

Ecoute :

Acheter donne du pouvoir...attention !

Connaître son besoin

Savoir identifier des opportunités (innovation...)

Analyser et prévoir :

Etre méthodique et utiliser les bons outils

Gérer les risques

Etre ouvert au changement

2) La fin des dinosaures...

- Les entreprises doivent évoluer sous peine de disparition.

- De nouveaux modèles apparaissent et s'imposent de plus en plus rapidement (Google et Facebook étaient des start-up au début des années 2000...)

- Le Management du changement est devenu une des clés pour la survie des entreprises et la fonction Achats sert assez souvent de véhicule au changement : la décision d'acheter est un pouvoir important dans l'entreprise, le « Faire ou faire faire » (Make or Buy) accompagne de nouvelles orientations stratégiques, les acquisitions (ainsi que certains investissements) restent d'ailleurs le « pré-carré » des DG.