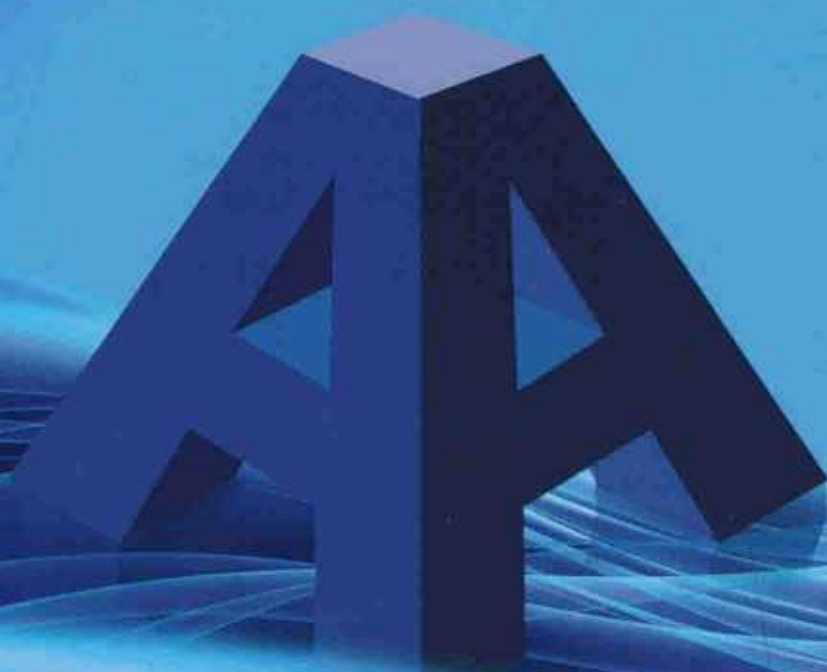


LUNDI 20 JUIN 2016 - THÉÂTRE MOGADOR

TROPHÉES DES ACHATS



10ème
ÉDITION



 #THA2016

MDC

ANIMATEUR D'ÉCOSYSTÈMES



Dix ans déjà que les Trophées des Achats existent !!! Dix ans, qui ont vu se succéder : des équipes achats, des partenaires, des directions achats pour promouvoir le travail d'équipe qu'ils ont accompli. Au fil des années, de plus en plus de candidats, et pour nous jurés, un vrai challenge. En tant que Directrice des Achats du Groupe Covéa et Présidente de l'ADRA, être membre du jury, est toujours une source d'inspiration et une immense fierté.

Sylvie NOËL
Présidente de l'ADRA
Directeur des Achats Groupe COVEA



Les Trophées des Achats... un rendez-vous fédérateur pour l'écosystème achats depuis 10 ans.

Un évènement permettant de nous retrouver chaque année, mêlant partages et échanges autour de concepts, de méthodes et de pratiques innovants et créateurs de valeurs. Nous découvrirons au cours de cette soirée, comment, dans un contexte de concurrence exacerbé et de globalisation accrue, les directions achats contribuent à la stratégie générale et à la compétitivité de leur entreprise par leurs actions et leurs projets. Ce moment est également un réel « coup de projecteur » sur notre profession, alors ne "boudons" pas notre plaisir... Excellente soirée à tous.

Franck DOUAU
Président de l'ACA
Responsable des achats LVMH



Consacrer la 10^e édition des Trophées des Achats aux relations entre les grandes entreprises et les PME est une très bonne idée ! À l'heure du virage de l'innovation, du digital et de l'export pour les entreprises quelle que soit leur taille, les acheteurs des grandes entreprises mesurent à quel point la « commande » n'est plus un acte isolé dans la relation avec leur fournisseurs : elle est souvent le point de départ d'une relation collaborative beaucoup plus poussée grâce à laquelle grands groupes, PME et start-ups construisent ensemble leur avenir en co-innovant et en se projetant davantage ensemble à l'international. Cette nouvelle relation n'est plus asymétrique et déséquilibrée : chacun comprend désormais que le rapprochement inter-entreprises n'est pas seulement vital pour les PME françaises, il influence aussi la trajectoire de développement des grandes entreprises.

François PERRET
Directeur Général PACTE PME



Merci pour ces moments ! Il faudra se souvenir qu'il y a dix ans Marc Dumas a été le premier à proposer les Trophées des Achats dans ce rythme festif et hautement télévisuel qui est sa marque de fabrique. Chaque année, lui et ses équipes nous fournissent les achats sur un plateau ! Un plateau TV, du grand théâtre, beaucoup de cinéma parfois, mais avant tout des entreprises, des donneurs d'ordres, des fournisseurs, des hommes, des femmes, de beaux projets achats passés au crible d'un jury et célébrés comme il se doit : sous les feux de la rampe ! Bonne humeur, convivialité et enthousiasme n'excluent pas le sérieux de l'affaire. N'en déplaise aux esprits chagrins. Ces soirées sont aussi l'occasion d'échanges et de vrais débats. Vous vous en souvenez tous, non ? Cette 10^e édition n'échappera pas à la règle.

Les absents auront tort. Voilà tout. Laissez « pitcher » ! Et aux dix prochaines années !

François-Charles REBEIX
Directeur de la publication LA LETTRE DES ACHATS



Le Jury des Trophées des Achats 2016

Le Président du jury



Thierry BELLON

Président du jury - Délégué Général aux Achats AIR FRANCE

Les Achats, c'est avant tout la force d'une équipe qui par son ouverture à l'innovation, son engagement et son sens du partage a une belle présence au cœur des transformations de l'entreprise et participe activement à la construction du monde de demain.

Les membres du jury



Claire BRABEC-LAGRANGE

Directeur des Achats Groupe ENGIE

ENGIE, acteur mondial de la révolution énergétique, a réalisé 70Mrds d'euros de CA en 2015. Les Achats s'élèvent à 18Mrds d'euros et couvrent un large spectre, des centrales solaires clés en main, aux services d'engineering et petits équipements électriques. Les Achats font travailler les équipes en réseau, cassent les silos fonctionnels ou organisationnels et révèlent le formidable réservoir de business à développer et de synergies à exploiter, en collaboration avec nos fournisseurs. La fonction Achats est un booster du changement, un révélateur d'efficacité.



Sébastien BRUNEL

Directeur des Achats Groupe ACCORHOTELS

Que deviendra le principe de Pareto et des 20/80. Après avoir passé des années à consolider, massifier, la grande évolution des achats passera par une digitalisation et un sourcing de proximité plus important dans notre industrie. La capacité des fournisseurs à créer plus de lien avec nos hôtels via des solutions digitales plus développées apportera des solutions de distributions jusqu'alors inexploitées. Ce mouvement est parfaitement en phase avec un souhait d'être toujours plus eco responsable mais aussi éviter le gaspillage. Un des KPI des achats ne se mesurera plus par une gamme de produits réduite et une forte concentration et consolidation. La loi des 80-20, toujours de notre quotidien sera-elle toujours autant d'actualité ? Le volume d'achats du groupe Accor Worldwide est de 4,5 Milliards d'euros. Beaucoup de catégories utilisées dans notre industrie proviennent de petits fournisseurs nationaux, voire locaux.



Pascal DELVAL

Directeur des Achats Indirects Groupe AUCHAN

La fonction achat doit se transformer pour transformer l'entreprise et l'armer pour réussir les challenges de la révolution digitale qui chahute les "Business Models" en imposant de nouveaux paradigmes. Notre enjeu est de passer de l'Achat au Management des Achats en reconfigurant nos Acheteurs en Value Managers capables de "faire la différence", non pas par leur "savoir", mais par leur "savoir-faire" dans la définition et la mise en œuvre des stratégies d'achat gagnantes qui allient nécessairement excellence opérationnelle et d'innovation.



Franck DOUAU

Président de l'ACA - Responsable des Achats France LVMH

La Fonction Achats a acquis une position de premier plan dans les entreprises de tous secteurs confondus et de tous pays. Son intégration à la stratégie générale d'entreprise et à la création de valeur, son action sur les coûts et les marges, ses dispositifs de protection contre les risques, ainsi que sa contribution à l'innovation et à la différenciation, ont été en effet progressivement reconnus par de nombreuses directions générales.



Christian GALICHON

Directeur des Achats Groupe LVMH

Les achats d'hier : je négocie
 Les achats d'aujourd'hui : je travaille sur l'ensemble du processus
 Les achats de demain : Je suis un business partner reconnu
 Les achats d'après-demain : Je n'existe plus, je suis dans le cloud ... pour être up to date !



Pierre-Alexandre GOULMOT
Directeur des Achats Groupe NRJ GROUP

L'acheteur 2.0 ou la « couteau suisse attitude ». Négociation, gestion des risques, aptitude à convaincre, à communiquer, force de persuasion, capacité d'innovation... Dans un environnement en pleine mutation, tant technique que sociétale, l'acheteur devient un savant dosage entre le « négociateur féroce » et « l'homme-orchestre » aux soft skills affûtées. Pour traiter les Achats du Groupe, qui pèsent pour près de 25% du CA, nous recherchons en priorité ces négociateurs « couteau suisse » capables de s'adapter et d'accompagner les évolutions de l'entreprise.



Catherine LE FLOCH
Directeur des Achats Groupe GROUPE LAPOSTE

Les achats sont un vecteur essentiel de la performance économique du Groupe mais aussi un partenaire essentiel aux projets de développement et d'innovation grâce notamment à la connaissance des marchés et fournisseurs. Par leur ouverture, leur connaissance des marchés, leurs qualités d'écoute et questionnement des prescripteurs, leur exigence, les acheteurs sont à la fois des catalyseurs de transversalité au sein des organisations et fers de lance de la performance et de l'innovation. Quel programme ! Avec ses branches Services Courrier-Colis, Express, Banque Postale, Numérique, son Réseau de bureaux de poste et son Immobilier, le Groupe La Poste achète pour 5 Mrd€.



François LEPAUVRE
Directeur des Achats Groupe VINCI

VINCI, acteur mondial des métiers des concessions et de la construction, a réalisé 39Mrds de CA en 2015. Dans un groupe très décentralisé où l'autonomie est de rigueur, les achats pèsent 59% du CA et travaillent dans un mode collaboratif en réseaux transverses, fonctionnels et opérationnels. Cela permet de développer les synergies et de faire évoluer la relation fournisseurs.



Sylvie NOËL
Présidente de l'ADRA - Directeur des Achats COVEA

Les Achats... trois lignes pour résumer un monde en pleine évolution ces dernières années et qui n'est qu'au début d'une vraie révolution ! À nous, Directeurs Achats, de se remettre en question et de mobiliser nos équipes dans ce bouleversement de nos entreprises et de nos fournisseurs. Bienvenue dans la nouvelle vie des Achats ! Budget Achats : 4,5 milliards.



Pascal d'ORLANDI
Directeur Général BPCE ACHATS

Les achats ce sont des expertises catégorielles, des talents, des outils et la capacité à instaurer des processus performants qui relient les marchés fournisseurs, les utilisateurs et la stratégie de l'entreprise. La performance se situe dans l'efficacité collective qui permet de faire autrement, plus et mieux avec moins, de façon prédictible, dans un environnement changeant et souvent plein d'incertitudes. Montant total des dépenses externes du groupe : 3,6 Mds €.



Pierre PELOUZET
Président de l'ObsAR - Médiateur des Entreprises

La qualité du lien entre les grandes entreprises ou administrations et le tissu de leurs fournisseurs est l'une des clés majeures du développement économique de notre pays. Et ce lien ne peut être assuré que par des acheteurs professionnels et responsables. Il faut donc mettre en avant les belles pratiques de ceux qui portent et partagent les valeurs qui feront que ce métier ne se conçoit qu'avec une parfaite conscience de l'impact que chaque euro engagé peut avoir sur tout un éco-système et agissent en conséquence.



Isabelle QUETTIER
Directeur des Achats Groupe SUEZ

SUEZ, présent dans 70 pays, est un acteur mondial dans le management de la ressource en eau et de la valorisation des déchets. SUEZ a réalisé un chiffre d'affaire de 15Mds Euros en 2015, les achats négociables s'élèvent à 6 Mds Euros. Les achats sont un formidable gisement de performance et d'innovation pour le groupe, l'enjeu pour SUEZ est de créer de nouvelles offres pour nos clients et partager la valeur au sein de son écosystème. L'acheteur doit être connecté, créatif et capable de piloter dans la durée chacun de ces projets pour en faire une réalité.



François-Charles REBEIX
Directeur de la publication LETTRE DES ACHATS

La Lettre des Achats consacre régulièrement des dossiers sur le thème des relations achats avec les PME voire même les jeunes pousses et autres start-ups. Dernier en date : la LDA 250 de ce mois-ci (juin 2016). Nous avons à nouveau donné la parole à des dirigeants d'entreprise. Et ils n'en démordent pas : c'est souvent dans la dernière ligne droite des négociations et sur le critère prix que les discussions achoppent avec les acheteurs ! Nous sommes encore loin de l'image idéale véhiculée par les directions achats. Toutefois, le tableau n'est pas si sombre. Bien intégrés en amont dans les projets, les achats voient aussi leur approche bien perçue par les fournisseurs. Et lorsque ces derniers se dotent à leur tour d'une direction achats, le rattrapage se fait à grand pas : vision globale, conduite du changement, gestion des risques, fournisseurs cibles, etc. On vous le dit : ça va mieux...



Daniel RIGUETTI
Directeur des Achats Groupe COLAS

Notre Challenge est de générer de nouveaux vecteurs de compétitivité et de différenciation de l'offre client à travers les leviers achats d'un Groupe très décentralisé réalisant plus de 12 Mds d'€ d'activité à travers le monde. Performance économique, performance de service, captation de la Valeur Ajoutée Fournisseurs sont les enjeux majeurs qui nécessitent une réinvention de nos Business Model Achats tant en interne que vis-à-vis des marchés fournisseurs. L'effet de levier est considérable, notre ambition étant de couvrir 100% d'une dépense pesant plus de 60% du CA.



Eric SALVIAC
Director - Network Value Organisation SAP ARIBA

Les dirigeants ont bien compris que le digital fait bouger les lignes des métiers, et que le « digital procurement » en est une application concrète. Il faut accompagner la transformation de la fonction achat depuis un « cost center » vers un « service center » qui délivre du conseil et de la performance (valeur) aux utilisateurs notamment grâce au lien avec la finance et au décisionnel par l'exploitation des données. Il faut aussi accompagner la tendance de fond sur "l'économie collaborative" pour créer un éco système avec les fournisseurs pour en tirer le meilleur parti en termes d'innovation. Enfin, la fonction achat bouge vers plus de performance économique, le pilotage du risque, et tout élément qui accroît la maturité de la fonction, son positionnement stratégique et sa visibilité au sein de l'entreprise.



France de SAMBUCY
Directeur des Achats Groupe SODEXO

Les achats, c'est un pôle d'experts par catégorie Produits/Service qui doivent proposer des solutions pour répondre aux besoins des offres. Les achats sont au cœur de la performance de l'entreprise, les solutions doivent apporter de la compétitivité mais aussi de l'innovation. Le mode collaboratif tant avec nos clients internes que nos fournisseurs/partenaires est indispensable pour réussir et créer de la valeur. Les achats, 950 millions d'€, couvrent un très large spectre pour répondre aux besoins de toutes nos activités et leur typologie de clientèle : alimentaire, non alimentaire et services et équipements pour les activités de FM.



Louis SCHMIDLIN
Directeur des Achats Groupe ARKEMA

Arkema vient juste de fêter ses 10 ans, jeune entreprise résolument tournée vers l'avenir et classée régulièrement parmi les TOP 100 Global Innovators mondiaux. Avec près de 8 M€ de chiffre d'affaire réalisés dans le monde entier en 2015 sur 140 sites industriels, Arkema s'est notamment spécialisé sur la chimie de matériaux innovants au service des grands défis environnementaux et de la transition énergétique. Les Achats y sont une fonction de transformation de l'entreprise passionnante où esprit business et créativité peuvent pleinement s'épanouir.

Relations fournisseurs, filière professionnelle et écosystème

Cette catégorie récompense l'équipe achat qui a co-construit une vraie relation durable et performante avec une filière professionnelle ou un fournisseur.



14. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE & YSEOP

L'intelligence artificielle débarque dans la banque : une double innovation produit et processus achats. Comment capter et transformer l'innovation avec une PME Innovante ? C'est le défi que la Société Générale a relevé en adoptant une démarche achat agile, fidèle au pacte PME et à ses standards achats.



15. GÉRIS & LE PASS'COMPÉTENCES

Outil de RSE économique et territoriale, solidarité inter-entreprises. Pass'Compétences c'est : l'apport de compétences issues de Grandes Entreprises à des TPE/PME/ETI pour les aider à accélérer leur développement et créer des emplois dans les territoires. C'est aussi un outil de développement personnel et professionnel des salariés volontaires mis à disposition.



16. CHIMEX & LA FILIÈRE DE QUINOA

Le projet Waykay : un sourcing durable d'une matière première naturelle, co-produit de la culture du quinoa real de Bolivie. Le son (écorce) de quinoa a d'importantes propriétés cosmétiques. Chimex a mis en place un partenariat transversal avec l'ensemble des acteurs de la filière, jusqu'aux agriculteurs boliviens. Objectif : contribuer à la préservation de la biodiversité et au développement social et économique local, sécuriser les approvisionnements, et offrir à ses clients un ingrédient performant, sourcé et produit de façon responsable.



17. LOCALEO & LE GROUPE LA POSTE

LOCALEO, jeune entreprise innovante dans les logiciels pour les collectivités, a développé un partenariat original avec un très grand groupe, LA POSTE. Le Groupe LA POSTE, via sa filiale DOCAPOST, est distributeur et intégrateur (non exclusif) des logiciels LOCALEO en France. Ce partenariat a permis au groupe LA POSTE de bénéficier du côté innovant d'une PME et à LOCALEO de toucher des clients inaccessibles pour une petite société.



18. OUTILACIER, AT INDUSTRIE & SNCF

Un Industriel, la SNCF, un Distributeur, OUTILACIER, et un Fabricant, ATI, agissant d'une façon concertée, avec audace et ambition, démontrent qu'il est possible de redynamiser l'activité industrielle des territoires, avec un exemple concret qui affiche une performance productive et économique pour toutes les parties, dans le cadre d'une approche collaborative et responsable.



19. AIR FRANCE & LA FILIÈRE TEXTILE

Le monde change, les acteurs doivent s'adapter... Combiner maîtrise des coûts, renforcement des mesures sûreté, et engagement sociétal individuel des salariés et collectif de l'Entreprise... : voici les 3 drivers du projet de collecte des uniformes et vêtements de travail usagés. Mené par Air France en partenariat avec deux fournisseurs, cette opération impulsée par des gens engagés et volontaires est un succès : développement de la filière textile, création d'un défi pour la filière recyclage, mise en avant des compétences des entreprises du secteur adapté... tout ceci dans le respect de contraintes économiques fortes fixées par le projet d'Entreprise. Durabilité et Economie, deux enjeux qui ne sont pas antinomiques !



20. SQUORING TECHNOLOGIES & SCHNEIDER ELECTRIC

Un partenariat gagnant-gagnant, accélérateur de croissance et d'innovation. En 2010, Schneider Electric a retenu la solution innovante SQUORE pour évaluer et piloter la qualité de ses développements logiciels dans le monde. Pour Squoring, ce soutien dès les premiers stades de son développement a été un facteur clé de succès non seulement sur le plan économique, mais également en termes de crédibilité, d'adaptation de l'offre au marché, et de gains de maturité dans sa relation avec les grands groupes industriels.



21. MANITOU & FMGC

Quand ancrage territorial et approche collaborative rivalisent avec compétition mondiale ! Une démonstration faite entre Manitou, fabricant d'engins de manutention et FMGC, fabricant de contrepoids, son partenaire historique, qu'une collaboration, qui s'inscrit dans une relation durable et performante, basée sur la confiance, permet de créer de la valeur pour l'ensemble des parties prenantes et de développement ancrage territorial. Deux ambitions majeures gravées dans l'ADN du Groupe Manitou".



22. STI LOUDUN & AIR FRANCE

Intégration verticale de la transformation du carton ondulé par l'Entreprise Adaptée STI, dans le cadre d'un marché pluriannuel avec AIR FRANCE. Structuration en Groupement Momentané d'Entreprises avec 9 ESAT sur 3 départements. Evolutions des contenants existants, diversification de la gamme et création d'articles en carton ondulé en substitution du plastique.

Cette catégorie récompense la politique achat qui a su le mieux intégrer la gouvernance d'entreprise : la protection de l'environnement, la sécurité des personnes, le commerce équitable, la responsabilité sociétale des entreprises.



29. ECOVADIS

EcoVadis opère une plateforme collaborative permettant aux entreprises d'évaluer la performance environnementale et sociale de leurs fournisseurs de, de réduire les risques et d'encourager les innovations. EcoVadis combine un système d'information et un réseau d'experts pour mettre à disposition des acheteurs des informations simples et fiables couvrant 150 catégories d'achats et 21 indicateurs (des « émissions de CO2 » au travail des enfants »).



30. VILLE DE PARIS

Le 16 février 2016, Paris a été la première ville de France à adopter un schéma de la commande publique responsable. Dans une démarche d'amélioration constante de sa stratégie d'achat responsable, Paris renforce ainsi le rôle de la commande publique en tant que puissant levier d'action mis au service de la transition écologique et économique de son territoire avec la création d'emplois durables.



31. GRT GAZ

Déjà engagé dans la démarche RSE, GRTgaz souhaite résolument l'intensifier et l'inscrire dans la durée au travers, notamment, du pilotage responsable et citoyen de ses achats : prise en compte du tissu économique local, développement des achats au STPA, relation de confiance avec ses fournisseurs, intégration des préoccupations environnementales et sécurité, Pour GRTgaz, une culture d'entreprise RSE qui se vit et se développe au quotidien !



32. L'INPI

Après avoir défini une politique RSE en 2014, l'INPI met en œuvre des actions concrètes. Le projet présenté, alliant RSE et innovation, s'inscrit dans notre démarche de traitement des déchets. L'objectif est la collecte et le recyclage d'une nouvelle catégorie de déchets : les mégots de cigarettes. La récupération des mégots s'appuie sur une innovation technologique imaginée par la start-up Cy-Clope..



33. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

La Société Générale a mis en place une approche innovante et volontariste autour de l'électro-mobilité via le projet « EdisOn » : déploiement de véhicules électriques et de l'infrastructure de recharge associée, coopération avec tous les partenaires internes de la banque, co-construction avec des fournisseurs français et contribution aux objectifs de la COP 21, forment la clef de voûte de ce projet résolument responsable.



34. CHIMEX

Une démarche d'achats responsables actualisée, intégrée à la démarche RSE de l'entreprise. En dotant sa démarche d'achats responsables de 20 nouveaux objectifs, et en l'intégrant parfaitement dans sa démarche RSE, Chimex en fait un réel atout pour développer sa performance, sa visibilité et ses relations avec ses parties prenantes internes et externes.



35. RICOH INDUSTRIE & KIMOCE

Extrêmement attentif à son impact environnemental et sociétal, Ricoh Industrie France, filiale du Groupe Japonais RICOH, mène depuis plusieurs années une politique d'achats responsables en phase avec sa politique d'excellence opérationnelle selon quatre axes majeures : l'efficacité économique, l'intégrité, la préservation de l'environnement & des ressources naturelles et l'équité sociale.



36. L'ORÉAL

L'Oréal Value Creation & Positive Social Impact. Partage de beauté avec tous : programme de développement durable intégré dans les achats.

L'Oréal développe des partenariats durables avec ses fournisseurs pour créer des impacts positifs sur la vie des producteurs. 2 cas concrets Coton Fair Trade & Production Durable Guar.



37. ESSILOR

Essilor associe ses fournisseurs à sa mission noble et citoyenne « améliorer la vision pour améliorer la vie » grâce à un programme dédié : le Supplier Sustainability Program. Ce dernier comprend 2 volets : le premier concerne la performance RSE des fournisseurs et un second volet intitulé Positive Impact, qui s'attache à mettre en œuvre des initiatives originales ayant des impacts sociaux ou environnementaux.

Cette catégorie récompense le Directeur des Achats et son équipe pour leur professionnalisme, leur innovation dans l'exercice de leur métier, tant au niveau du management de la relation fournisseurs, qu'en création de valeur et bien entendu conduite du changement.

ESSILOR
SOURCING & PROCUREMENT

42. ESSILOR

Un nouveau Business Model Achats adapté à la culture d'Essilor. Essilor a une mission noble et citoyenne : améliorer la vision pour améliorer la vie. Son organisation globale extrêmement décentralisée et sa forte culture d'innovation et d'entrepreneuriat reflètent cette vocation. Pour réussir et créer de la valeur dans ce contexte unique, l'équipe de direction des achats a dû inventer un nouveau "business model" pour la fonction, prenant souvent le contre-pied des bonnes pratiques et des dogmes bien établis.

MANITOU
GROUP

43. MANITOU

Les équipes Achats MANITOU, qui se transforment en véritable "Business Partners", contribuent aux priorités stratégiques du Groupe, en développant des actions collaboratives avec ses fournisseurs, permettant la réduction des coûts et le pilotage des risques bien sûr mais aussi, la création de valeur, autour d'une relation durable et responsable basée sur l'équilibre et la confiance.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

44. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Nous réinventer pour maintenir notre niveau de performance et renforcer notre valeur ajoutée envers le groupe : Extension de notre champ d'intervention, des pratiques d'achats innovantes, attractives, facilitatrices et exemplaires,

ARYZTA
Food Solutions
SERVING INSPIRATION

45. ARYZTA FOOD SOLUTIONS

Transactional to strategic sourcing transformation in the food. From catalog based negotiation to long term strategic negotiation, from supplier relationship to partnership management. From price focus to Value Improvement and Innovation Valuation, including people and system transformation.

AIR LIQUIDE
Creative Oxygen

46. AIR LIQUIDE

La Direction des Achats Groupe d'Air Liquide a lancé 3 initiatives clés dans le cadre de son nouveau programme d'entreprise : les achats collaboratifs, le pilotage renforcé de la filière achats et l'excellence opérationnelle. Passer à une logique de gestion d'écosystèmes, attirer et développer les talents, animer une communauté mondiale de 800 acheteurs, casser les silos organisationnels et faire levier sur les nouveaux outils apportés par le digital, sont les clés de cette transformation repositionnant les Achats au coeur de la stratégie de l'entreprise pour créer de la valeur pour l'ensemble de ses parties-prenantes sur le long terme et de façon responsable.



Nos sponsors

AXISCOPE

Béatrice LAMOURETTE – Directeur Commercial
69, rue de Paris – 91400 Orsay
Tél : 06 06 56 36 16
E-mail : beatrice.lamourette@axiscope.com
www.axiscope.com

axiscope

BUREAU VAN DIJK

Thomas PERATHONER – Responsable Marketing
7, rue Drouot – 75009 Paris
Tél : 01 53 45 46 26 - E-mail : paris@bvdiinfo.com
www.bvdiinfo.com

**CEPOVETT**

Marc JACOUTON
Directeur du développement durable & relations extérieures
150, ancienne route de Beaujeu – 69400 Gleize
14, place des Vins de France Hall B – 75012 Paris
Tél : 04 74 62 47 00 - E-mail : contact@cepovett.com
www.cepovett.com

CEPOVETT

EIPM

The European Institute of Purchasing Management
Bâtiment Mont-Blanc 2 - Rue Antoine Redier
74160 Archamps Technopole
Tél : 04 50 31 56 78
E-mail info@eipm.org
www.eipm.org



Nos partenaires

ACA

(Association Cesa Achats & Supply Chain)
Franck DOUAIU – Président
HEC Paris – Dpt M.O.S.I. – 78351 Jouy-en-Josas
GSM : +33 7 62 69 50 13
E-mail : relations.exterieures@aca-asso.com
www.aca-asso.com/

**ADRA**

Sylvie NOËL – Présidente
E-mail : association.adra@gmail.com
www.adra.asso.fr/corp/

**CGPME**

10, Terrasse Bellini - 92806 Puteaux Cedex
Tél : 01 47 62 73 03
E-mail : contact@cgpme.fr
www.cgpme.fr

**CJD (Centre des jeunes dirigeants d'entreprise) & LAB PARETO**

Clémentine Parâtre – Déléguée Nationale
aux relations Grands-Groupes/PME
19, avenue George V – 75008 Paris
Tél : 01 53 23 92 50
E-mail : clementine@pro-cessus.fr
www.cjd.net

**PACTE PME**

François PERRET – Directeur Général
32, rue des Jeûneurs – 75002 Paris
Tél : 01 44 88 93 30
E-mail : contact@pactepme.org
www.pactepme.org

**SYNTEC NUMERIQUE**

Boris MATHIEUX – Délégué Editeurs
148, boulevard Haussmann – 75008 Paris
Tél : 01 44 30 49 69
www.syntec-numerique.fr

**EPSA**

Ludovic BERIBOS
Tél : 01 84 17 54 72
E-mail : lberibos@epsagroupe.com
www.epsagroupe.com

**Groupe EQUITY**

Claude CHUCHANA – Development Manager
54, bd. Rodin – 92130 Issy-les-Moulineaux
Tél : 01 75 60 12 27
E-mail : cchuchana@groupe-equity.com

**Groupe CHAUMEIL**

Marc NOINSKI – Directeur Commercial France
Tél : 01 56 05 05 20 - Gsm : 06 08 54 60 81
E-mail : marc.noinski@imprimeriechaumeil.fr
www.imprimerie-chaumeil.fr

**MAJENCIA**

Laurent Magne
Directeur Commerce & Business Development
24-25, quai Carnot - 92210 Saint-Cloud
Tél : 01 80 41 40 00
E-mail : laurent.magne@majencia.com

**PARRAINER LA CROISSANCE**

Denis JACQUET – Président
8, passage de la main d'or – 75011 Paris
Tél : 01 42 74 54 84
E-mail : contact@parrainerlacroissance.org

**L'OBSAR**

Nathalie Paillon – Chargée de mission
Tél : 01 80 48 90 38
www.obsar.asso.fr

**HANDECO**

Joseph RAMOS – Délégué Général
14, rue de la Tombe-Issoire - 75014 Paris
www.handeco.org

**PAS@PAS**

Antoine DOUSSAINT – Président

**LA LETTRE DES ACHATS**

François-Charles REBEIX
Directeur de la publication
Immeuble Le Césarée - 60-62, rue du Landy
93201 La Plaine Saint-Denis
Tél : 01 49 98 50 50
E-mail : contact@lettredesachats.fr
www.lettredesachats.fr

**FACILITIES**

9, bd. Jean Jaurès – 92100 Boulogne-Billancourt
Tél : 01 55 57 10 10
E-mail : contact@facilities.fr
www.facilities.fr

**EURIDYCE**

Burak OZTURK
11, rue J. Anquetil – 95140 Garges-les-Gonnesse
Tél : 01 30 11 69 69 / 06 34 01 18 05
E-mail : burak@euridyce.fr - www.euridyce.fr

**QUALIAC**

Quarda LUNETTA – Directrice Marketing
35, rue de Rome – 75008 Paris
Tél : 01 44 70 13 11 / 06 74 93 25 36
E-mail : o.lunetta@qualiac.com
www.qualiac.com

Qualiac

SAMSI FACILITY

Dominique BISAGA – Directeur Général
Tour Maine-Montparnasse
33, av. du Maine - BP 12 - 75015 Paris
Tél : 01 40 64 59 55 - E-mail : contact@samsic-facility.fr
www.samsic-facility.com

**EUROPEAN TK BLUE AGENCY**

Karim NEMOUCHI
28, avenue de Messine - 75008 Paris
Tél : 01 45 63 48 90
E-mail : karim.nemouchi@tkblueagency.eu
www.tkblueagency.fr

**SAP ARIBA**

Anne-Lise CUER-DELAUSSUS
Responsable Marketing SAP Cloud Solutions
Tour SAP – 35, rue d'Alsace - 92300 Levallois-Perret
Tél : 01 46 17 79 53
E-mail : anne-lise.cuer-delassus@sap.com
www.ariba.com

SAP Ariba

ESCP EUROPE

Fabienne FEL
Directrice Scientifique du MS en Management Stratégique
des Achats et de la Supply Chain
79, av. de la République – 75011 Paris
Tél : 01 49 23 20 00
www.esceurope.eu

**DATAEVENT**

Frédérique MAHIEU – Directrice marketing
8, rue Lemerrier - 75017 Paris
Tél : 09 53 65 48 84
E-mail : fmahieu@dataevent.com
www.dataevent.com

**GREEN INNOVATION**

Jean-Michel ROLLANT
Advertising Sales Manager
11, rue Bertin Poirée – 75001 Paris
Tél : 01 75 43 75 41 / 06 14 67 38 60
E-mail : rollant@green-magazine.fr
www.green-magazine.fr

**GPO MAGAZINE**

Véronique BÉNARD
Responsable éditoriale online & marketing digital
Tél : 03 25 42 18 92
E-mail : veronique.benard@gpomag.fr
www.gpomag.fr/web/

**E-ACHATS**

Florence DE COURTENAY-GUILLOIS
Commissaire Général
Tél : 01 44 39 85 12
E-mail : contact@eachats-infos.com
www.salons-solutions.com

**BOULANGERIE PAUL**

Blandine ROHART
Tél : 03 20 78 32 16
E-mail : brohart@paul-france.fr
www.paul.fr

