avril 2011

Gifec

Un premier trimestre particulièrement riche

L'année 2011 a démarré sous les meilleurs auspices pour le Gifec. Ses adhérents ont pu rencontrer successivement des responsables de PSA, puis de Berner et se sont déplacés à Clermont-Ferrand chez Trelleborg.

Les réunions mensuelles du Gifec semblent avoir un réel succès parmi les adhérents. Ainsi, plus de quarante cinq personnes se sont réunies le 18 janvier dernier pour accueillir et écouter Jean-Michel Guérin, Manager Senior Achat / Frais Généraux Industriels et Achats Locaux et Yann Aubert, Manager Achats / Pièces de Rechange, du Groupe PSA Peugeot Citroën.

Après une présentation chiffrée de leur groupe, les deux interlocuteurs ont expliqué aux participants quels étaient leurs axes de développement pour se situer dans le club des meilleurs contructeurs automobile mondiaux. Leurs objectifs s'orientent principalement autour de deux points : l'efficacité opérationnelle (excellence en conception, production...) et le développement responsable (éthique, citoyenneté, sécurité au travail...).

L'organisation des Achats a également été expliquée aux participants mais l'accent a surtout été mis sur le projet industriel prévu en Russie, pays qui affiche plus grande croissance économique mondiale après la Chine et l'Inde. L'usine, actuellement en cours de construction, devrait produire 300 000 véhicules à l'horizon 2014. Les besoins locaux en biens et services devant répondre en tous points aux exigences et aux standards du groupe, les fournisseurs ont incontestablement l'opportunité de se lancer sur le marché russe en s'appuyant sur les demandes de PSA et celles des autres industriels présents (Volkswagen Skoda, Volvo Trucks, Benteler, Magna...).

En ce qui concerne le système d'information, un outil incontournable est mis à la disposition des fournisseurs : le portail B2B où sont inscrits 8 700 fournisseurs avec plus de 36 000 connections par mois. A noter que des contrats cadre distributeurs ont été signés avec six distributeurs et que la volonté affichée par le Groupe PSA est de construire une relation fournisseur dans la durée.

Déplacement à Clermont-Ferrand

La réunion de février s'est tenue à Clermont-Ferrand (63), chez la fabricant de tuyaux industriels Trelleborg. les adhérents du Gifec ont été accueillis très chaleureusement par Patrick Piéret, Directeur Général et Serge Teyssier, Directeur des Ventes France.

Les participants ont visité le vaste site de production de l'entreprise, que nous avions détaillé dans le BBI 84, visite commentée qui leur a permis de découvrir les méthodes de fabrication des tuyaux. Ils ont notamment été très impressionnés par la technicité élevées des équipements destinés aux forages offshores.

La présentation de Serge Teyssier concernant la nouvelle approche Distribution mise en place depuis fin 2009 chez Trelleborg a ensuite donné lieu à des échanges particulièrement intéressants. L'objectif de cette politique est de rémunérer les distributeurs qui s'investissent avec la marque, lesquels peuvent bénéficier d'appuis conséquents : PLV, fiches techniques sur internet ou CD, supports commerciaux spécifiques, participation de Trelleborg à des journées techniques, visites de prescription chez les clients finaux, actions de formation à Clermont-Ferrand ou chez le distributeur…

Rencontre avec Berner

En mars, c'est Jacques Olbinsky, co-gérant de la société Berner qui a répondu favorablement à l'invitation du Gifec dont la vocation est également de connaître et d'analyser les évolutions de la commercialisation des produits industriels, dans tous les circuits.

Après une présentation globale du groupe et des chiffres sur les réalisations françaises, Jacques Olbinsky a mis l'accent sur les 13 600 emplacements de palettes totalement gérés par des robots, les 10 000 colis livrés par jour en 24 heures dans la majorité des cas, l'équipement en nouvelles technologies des 900 vendeurs itinérants (ordinateur portable bien sûr et outil GPS pour améliorer le nombre de visites en clientèle…), le développement de l'e-commerce (12% du CA), la réduction probable du nombre de fournisseurs (quand ils sont plusieurs sur le même produit) et la nécessité de référencer des produits de qualité qui sont, dans 95% des cas, vendus à la marque Berner. Jacques Olbinsky a précisé que le métier de Berner est essentiellement la distribution de produits consommables aux professionnels du bâtiment, de l'automobile et de l'industrie par vente directe. La vente de produits plus techniques nécessitera (le jour où elle sera envisagée) de recruter d'autres catégories de vendeurs.

En témoignent ces différentes rencontres, le Gifec a donc démarré l'année 2011 sous les meilleurs auspices et, ce d'autant plus, qu'il vient d'enregistrer l'arrivée d'un nouveau membre : la société Tractel. Par ailleurs, les travaux entrepris sur « les vendeurs de demain et l'impact des nouvelles technologies » se poursuivent en avril et surtout à l'occasion du Congrès bisannuel du Gifec qui se tiendra dans le Gard au début du mois de juin. D'ici là, l'Assemblée Générale sera organisée comme chaque année chez un adhérent. C'est la société Seco-Tools qui recevra les adhérents du Gifec en mai prochain à Bourges.