

Date : Novembre 2009

Page : 39

Série : n° 177

Rubrique :

Editeur :

LA LETTRE DES ACHATS

www.lettredeachats.fr

Un service achats né de la fusion

Les deux groupes de prestation sociale fusionnés en janvier 2009 ont créé un service achats. Deux jobs, un effectif restreint regroupés sur un même site web.

Né de la fusion de deux groupes de prestation sociale, le service achats de la société de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009. Le service achats est né de la fusion de deux groupes de prestation sociale, le service achats de la société de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009. Le service achats est né de la fusion de deux groupes de prestation sociale, le service achats de la société de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009.



Un sous-traitant passé au premier rang

Sous-traitant dans le secteur de la peinture, le groupe de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009. Le service achats est né de la fusion de deux groupes de prestation sociale, le service achats de la société de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009.



Reach incite à globaliser l'achat de peinture

Encouragé de son directeur de groupe, les équipes de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) ont été créés en janvier 2009. Le service achats est né de la fusion de deux groupes de prestation sociale, le service achats de la société de services sociaux et de soins à domicile (SSSD) a été créé en janvier 2009.



AIRIA

Un sous-traitant passé au premier rang



Jean-François Dubant, président d'Airia

Spécialisé dans la mécanique de précision pour l'aéronautique et le ferroviaire, Airia est passé de 500 000 euros de chiffre d'affaires il y a cinq ans à 55 millions en 2008. Mais il lui reste à professionnaliser ses achats. « Il faut que nous ayons les moyens de mettre en place une stratégie achats qui colle mieux à la stratégie de nos donneurs d'ordres », reconnaît Jean-François Dubant, le président du groupe. Il existe en effet un gisement important de synergies entre les huit sites de production, sur

une vingtaine de millions d'euros d'achats annuels.

Outre les synergies, il s'agit de gérer un panel de fournisseurs de plus en plus complexe. « En réduisant leur nombre, nos donneurs d'ordres éliminent beaucoup de sous-traitants qui se retrouvent désormais en rang 2. C'est à nous de gérer la relation avec eux », constate Jean-François Dubant. « Nous ne pouvons pas multiplier le nombre de nos fournisseurs », prévient-il. ■