

## Publication éditée par BAUER consulting

Le réseau donne la force de démultiplication de la connaissance. Aujourd'hui le réseau VEGA vient d'organiser son premier séminaire sur l'externalisation à Marseille en présence des plus grands industriels tel que EADS, Thales, Areva, Esterline, Nexter, Sanofi, ArcelorMetal, Virbac, Pellenc, Quincaillerie Aixoise, Bnparibas, Géodis, ITS, L'Université de la méditerranéen Aix en Provence

## Le réseau VEGA

Le réseau VEGA est une Association régie par la loi du 1er juillet 1901 et du décret du 16 Août 1901 enregistré sous le N° de déclaration W131003112.

L'objectif est de rassembler des entreprises d'origines diverses, dont aucune n'est concurrente, afin de faire bénéficier chaque membre des relations de l'autre. Elle a pour but d'organiser des séminaires nationaux et internationaux sur les thèmes choisis et inviter le plus grand nombre de professionnels, organiser des salons

Cette association est sous la direction d'un bureau avec :

**Président:** Gilbert BAUER  
Gérant majoritaire du cabinet Conseil BAUER CONSULTING.

**Vice Président :** Aymeric LACHARD  
Président de la centrale d'achats Fare trade.

**Secrétaire générale :** Nicole THURET  
Gérante cabinet de formation FOR hom

**Trésorier Général :** Christian BRINGUES  
Directeur des ventes de Fare Trade

Premier séminaire VEGA au Sofitel Marseille sur l'externalisation des Achats, la Logistique, la Carte achats, l'Industrie pour les secteurs Aéronautique, Défense, Électronique, Mécanique, Nucléaire, Chimie, Automobile



De gauche à droite:  
G Menoret .Odyssee Conseil  
JM Segret Auxitrol Exterline  
P Geoffroy Thales Services



## Les orateurs du 28 Mars 2008

Le réseau VEGA est un consortium d'industriels, basés à Aix-en-Provence, Marseille, Montpellier, Salon, Corbeil Essonne, New York, New Jersey, Charleroi (Belgique), UK et Chine

www.bauer-consulting.org  
www.faretrade.fr  
www.geodis.fr  
www.interactivets.com  
www.bnpparibas.net  
www.eads.fr  
www.iut.fr

Les sujets abordés ont été :  
Comment adapter votre service achats à la mondialisation. JL DA ROS.EADS

Du conseil en stratégie achats à la formation des nouveaux acheteurs, un atout majeur G BAUER . Bauer Consulting  
A Arnaud :Université d' Aix-en-Provence



De gauche à droite:  
C Bupasquier . BNPPARIBAS  
G Barbier . GEODIS  
C Bringues FARE-trade

Logistique & Supply chain  
L PARAT . GEODIS

Le bureau d'achats international . A LACHARD Fare trade

La carte achats  
C DUPASQUIER BNPARIAS

La technologie du paiement  
A CROUZET ITS

Dans un cadre exceptionnel et une ambiance conviviale, les participants ont été très proactifs sur le déroulement de ce séminaire.

De ces échanges fructueux pour chacun, une valeur ajoutée supplémentaire a vu le jour pour préparer le futur de nos fonctions industrielles



L Obringer . NEXTER  
G Rendu .VIRBAC

## Sommaire

- Le réseau VEGA
- Les orateurs du 28 Mars 08
- Pourquoi un réseau VEGA ? Quels résultats ?

BAUER CONSULTING NEWS  
INDUSTRIE & ACHATS

est publiée par  
BAUER Consulting  
Directeur de la publication :  
Gilbert Bauer  
Conception - réalisation :  
Colline Formation Conseil

Pour en savoir plus :  
www.bauer-consulting.org

**FARE Trade**

Sourcing de consommables, fourniture industrielle, pièces neuves & obsolètes, boucles de réparations, support achats.

Spécialiste de la pièce détachée de maintenance et du composant électronique pour les secteurs :

- Militaire & Spatial, Aéronautique
- Microélectronique, Semi conducteur, Automobile, Électronique, Pétrochimie, Énergie
- Médical, Laboratoire, Pharmaceutiques

**BAUER Consulting**

Interventions sur 6 axes pour augmenter la marge et la valeur des entreprises industrielles :

- Stratégie industrielle
- Stratégie achats
- Accompagnement du processus de compensation
- Accompagnement de PME auprès des grands donneurs d'ordres
- Connexion sur 3 continents
- Réseau VEGA de consultants

**FOR'Hom**

Une rencontre de professionnel au service de l'industrie basé sur l'aspect HUMAIN . De l'épanouissement professionnel au coaching individuel ou en équipe FOR'Hom offre un panel de compétences exemplaire sur les aspects Organisation, Formation en France et au Maroc?

**Pourquoi un réseau VEGA ? - Quels résultats ?**

Il n'y a pas de hasard, si le réseau VEGA existe aujourd'hui, c'est dû, seulement à une histoire d'Hommes et de Femmes qui ont compris qu'ensemble, avec une éthique commune nous pouvons être plus forts et gagner des marchés à une plus grande échelle.

Cette approche ne se limite pas seulement à l'aspect business mais aussi à un partage des connaissances , techniques, financières, marketing, une vision du futur. Notre force est la liberté d'expression, la diversité de nos métiers, qui souvent converge sur une problématique commune.

Ce séminaire a été réalisé grâce à la participation de tous et plus particulièrement de nos sponsors BNP PARIBAS et ITS ainsi que l'investissement personnel de GEODIS, EADS, FARE Trade, L'université de la méditerranéen, BAUER Consulting.

Optimiser l'externalisation par les nouvelles

techniques d'achats faisant appel à l'approche low cost, au e-sourcing et cluster industriel a été le débat essentiel . Des plans de réductions de coûts en achats de production et hors production ont eu lieu. L'optimisation de la supply chain avec une politique de gestion des flux, et rationalisation des stock, et l'aspect douane , taxe, transport a été abordée .Un sujet essentiel sur le bureau d'achats et sa réelle valeur ajoutée par le partage des gains sur produits source ainsi qu'un accompagnement sur l'aspect sub-contracting ont éclairé les participants. Les autres thèmes abordés : nouvelles méthodes d'achats par l'utilisation de la carte achats pour optimiser les approvisionnements, présentation des outils de pilotage de nos achats , approche de dématérialisation des factures, technologie du paiement sécurisé par la gestion des transactions carte d'achats au cœur des ERP, avec une solution flexible, évolutive de la commande à la facture électronique.

\*\*\*\*Petit glossaire\*\*\*\*\*

SCM : Supply Chain Management

SRM : Supplier Relationship Management

Sourcing : marketing achat

Compensation : contraintes contractuelles à réaliser dans le pays du client



**Publication éditée par Cabinet Conseil en stratégie industrielle et stratégie achats**

Europarc de Pichauray B5  
1330 avenue G. de Lauzière  
13865 Aix-en-Provence CEDEX 3  
Téléphone : +33 (0)4 88 71 88 09  
Portable : +33 (0)6 07 95 48 86  
g.bauer@bauer-consulting.org

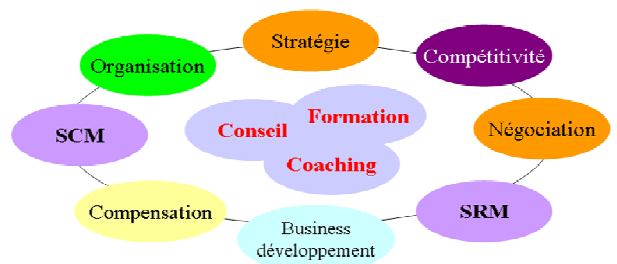
**Accompagner les industriels dans l'amélioration de leur compétitivité par de meilleures pratiques de stratégie achats**

Gilbert Bauer, ingénieur puis MBA en stratégie d'achats de l'European Institut Purchasing, a créé la SARL BAUER Consulting au terme de 30 ans d'expérience industrielle internationale : USA, Grande Bretagne, Maroc, Italie, Malte, Chine, Singapour, Australie. Membre du comité de direction d'une multinationale du secteur de la Défense, Gilbert Bauer a participé à 2 start-up dans le secteur semi-conducteur, classées dans le top7 à ce jour.

Une mission de confiance : **apporter un plus de compétitivité** en mettant en œuvre et en améliorant les pratiques de stratégie achats.

Une vision partagée : **travailler en réseau** au plus haut niveau des chaînes de consultants experts, afin de proposer une plateforme

**L'acte d'achat notre domaine d'expertise**



**Huit domaines d'action sous trois types d'intervention, une offre large pour améliorer la stratégie d'achats.**

SCM\* et SRM\* adaptée à chaque entreprise.

**Business développement équitable**

Participer aux transferts de connaissance et associer les développements technologiques et humains dans les pays émergents, c'est l'approche de BAUER Consulting pour aider au développement durable des pays «low cost».

**Spécifiquement pour les PME**, BAUER Consulting apporte un soutien aux industriels face aux grands donneurs d'ordre.

BAUER Consulting s'intègre dans un réseau international de consultants indépendants aux compétences complémentaires, et envisage l'ouverture de bureaux en Chine, Inde, Maroc.