



L'Approvisionnementneur Express

Corporation des Approvisionnementneurs du Québec

Le bulletin électronique du District de Montréal

CAQ La Référence en Approvisionnement

Lundi, 5 mai 2008



Activités

a.p.a.^{MO}
APPROVISIONNEUR
PROFESSIONNEL
AGRÉÉ

Assemblée générale annuelle et cocktail réseautage 2 juin

Date : Lundi le 2 juin 2008
Lieu : Restaurant Au Petit Extra, Salon le Lionceau

Les membres du district de Montréal ont rendez-vous le 2 juin prochain dans un sympathique restaurant pour une assemblée générale annuelle complète, incluant dépôt des états financiers 2007-2008 et présentation du budget 2008-2009.

Dernier rendez-vous de la saison 2007-2008, ce sera aussi l'occasion de discuter et faire du réseautage tout en prenant un verre.

Déroulement de la soirée :

- 17h30** Arrivée des participants
- 18h00** Assemblée générale annuelle
- 19h00** Cocktail dînatoire et réseautage
- 21h00** Remerciements et fin de la soirée

Comment vous y rendre :

Restaurant Au Petit Extra, Salon le Lionceau
1690, rue Ontario Est, Montréal

Accès par voiture : Sur la rue Ontario Est, entre la rue De Champlain et l'avenue Papineau.
Attention, le restaurant ne dispose pas d'un terrain de stationnement. Par contre, il est possible de stationner sur les rues Papineau et Ontario (après consultation attentive des pancartes).
> [Carte sur Google Maps](#)

Accès par le transport en commun : station de métro Papineau, puis autobus 45 jusqu'à la rue Ontario (angle Champlain).

Nous vous rappelons que pour chaque participant inscrit à une activité du district de Montréal cette année, un don de 3\$ est remis à l'organisme Le Regroupement des Magasins-Partage de l'île de Montréal.

Venez célébrer avec nous la fin de la saison 2007-2008 et le début de la période estivale. Nous vous attendons en grand nombre!

Pour vous inscrire, contactez le secrétariat CAQ-Montréal, ou inscrivez-vous en ligne : >> [S'inscrire](#)

Téléphone: 514-351-3043
Télécopieur: 514-355-4159
Courriel: info@caq-montreal.qc.ca

Merci à notre partenaire!



Retour sur l'activité du 30 avril 2008

Souper conférence « Approvisionnement stratégique à la STM »



Le 30 avril dernier, la combinaison ITHQ et STM aura su attirer les foules! En effet, nous avons accueilli près de **100 participants** lors de cette activité bien remplie. Aux membres réguliers se sont joints des étudiants des collèges Bois-de-Boulogne et St-Jean, des invités corporatifs et des employés de la STM.

Photo : Christine Ouellette - Vice-présidente District de Montréal, mot de bienvenue

En plus de profiter d'un cocktail réseautage et de la bonne table de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec, les participants ont eu l'occasion d'applaudir en début de soirée deux lauréats :



- M. Alain Veilleux, nouvel a.p.a. à qui nous avons remis son diplôme;

Photo : M. Alain Veilleux, a.p.a. et Karine Delchef, a.p.a. - directrice Relations avec les institutions d'enseignement



- Mme Hélène Fourny, finissante de Bois-de-Boulogne à qui nous avons remis un certificat ainsi qu'une bourse de 250\$ pour ses résultats académiques exceptionnels.

Photo : Mme Hélène Fourny, finissante de Bois-de-Boulogne et Karine Delchef, a.p.a. - directrice Relations avec les institutions d'enseignement

Félicitations à M. Veilleux et à Mme Fourny!

L'équipe du district de Montréal est très heureuse d'avoir souligné vos efforts qui ont porté leurs fruits.



Notre **conférencier Daniel Lussier**, qui travaille à la Division des acquisitions stratégiques de la STM, a ensuite dressé un portrait de l'approvisionnement stratégique dans son organisation.

Photo : M. Daniel Lussier - conférencier

Déjà bien intégré à la gestion de la chaîne logistique et au plan stratégique de la STM, l'approvisionnement stratégique a fait ses preuves. M. Lussier a d'abord présenté les cibles de l'approvisionnement stratégique, parmi lesquelles on compte :

- la réduction du coût total;
- l'accroissement des activités à valeur ajoutée;
- l'utilisation accrue du pouvoir d'achats et du groupe d'achats;
- l'augmentation du niveau de service donné par les fournisseurs.

Par la suite, notre conférencier a parlé de la démarche d'approvisionnement stratégique en place à la STM.

Tout d'abord, les **pré-requis**, puisqu'il ne faut pas les sous-estimer :

- Diviser les biens et services en catégories;
- Développer un plan d'approvisionnement;
- Connaître les lois;
- Développer des indicateurs de performance;
- Définir clairement et adéquatement les rôles et les responsabilités.

Puis vient la **mise en œuvre de la démarche d'approvisionnement stratégique**, qui se décline en six étapes :

- Analyse interne;
- Analyse externe;
- Élaboration de stratégies;
- Évaluation et choix de la solution;
- Mise en application;
- Utilisation d'indicateurs et benchmarking.

Merci encore à notre conférencier pour ces pistes fort intéressantes!

Enfin, M. Lussier a parlé brièvement du [Forum canadien des marchés publics](#) qui aura lieu cet automne à Montréal.



Comme nous savons que plusieurs de nos membres œuvrent dans les secteurs publics et parapublics, nous vous tiendrons évidemment informés de tous les détails relatifs à ce forum.

Nouvelles

Profil de membre a.p.a.

Luc Magny, B.A.A., a.p.a.

Acheteur
ITT Water & Wastewater



Mon cheminement de carrière cumule une feuille de route très diversifiée, ce qui représente à mon avis un atout majeur dans le monde de l'approvisionnement, qui est une profession multidisciplinaire. J'ai toujours été attiré par la gestion d'entreprise et le monde des affaires en général. Pour moi, l'approvisionnement est un élément majeur au niveau décisionnel pour la réussite d'une entreprise.

J'ai complété un baccalauréat en administration des affaires, spécialisation comptabilité, ce qui m'a permis d'obtenir un stage dans un bureau de comptables agréés anglophones puis francophones un an plus tard. J'ai travaillé de façon autonome en tant que distributeur de lubrifiants industriels. Cette expérience de marketing et de vente a été essentielle pour développer mes habilités d'approvisionneur, car on est de l'autre côté de la clôture et tout est à développer : l'approche client, le développement de marchés, la présentation des produits etc.

Mon expérience s'est poursuivie dans la construction résidentielle à titre de gérant de projet et d'acheteur. La planification, l'organisation, la direction, le contrôle des coûts et des ressources humaines sont des tâches quotidiennes en plus de la négociation, la supervision et le service à la clientèle. La créativité et la débrouillardise ont été des éléments clés qui m'ont permis, dans bien des cas, de retourner des situations critiques en opportunités. Quand la logistique fait défaut il faut être rapide sur ses patins parce que le tout fait partie d'une chaîne de production pouvant entraîner des coûts très importants.

Le Groupe Laganière est une entreprise de réhabilitation des sols et spécialisée en travaux pétroliers. Durant l'année 2005, nous avons gagné le prix d'entreprise de l'année décerné par l'Association de la Construction du Québec. En tant qu'acheteur j'étais responsable de la logistique pour les matériaux et les sous-traitants pour les différents projets (phase II et projets clé en main) ainsi que la division mécanique/entretien de la flotte de véhicules et de machineries lourdes. De plus, j'ai initié l'informatisation des achats afin d'optimiser les opérations.

Actuellement chez ITT W & WW depuis presque deux ans, j'occupe un poste d'acheteur pour les pièces complémentaires aux produits de base, la gestion de l'inventaire à l'externe, du matériel et des fournitures de bureau pour le Canada, ainsi que des travaux relatifs au bâtiment à l'interne.

L'accréditation ACGA m'a permis d'accéder à mon poste actuel puisqu'il s'agissait d'un pré-requis pour la présélection d'embauche. Ma formation d'a.p.a est en quelque sorte mon coffre à outils spécialisés qui me sert au quotidien dans la réorganisation de mon travail et qui m'aide à me démarquer par l'application de stratégies d'approvisionnement. Les techniques de pointe s'apprennent avec les meilleurs dans le domaine, et la formation d'a.p.a nous permet d'acquérir des compétences et de la confiance permettant d'accéder à des postes de direction pour la prise de décisions stratégiques.

Le rôle des approvisionneurs professionnels dans un contexte de crise alimentaire et énergétique (Auteur : Florin Corcoz, a.p.a.)

Le 12 avril 2008, le Comité pour le développement de la Banque mondiale s'est réuni à Washington pour constater que les trente-trois (33) états étaient menacés de problèmes politiques et de désordres sociaux à cause de la flambée spectaculaire des prix des produits agricoles et énergétiques.

En tant qu'approvisionneurs professionnels, il vaut la peine de se pencher sur le sujet et de se demander :



- 1- Quels sont les impacts de ces hausses de prix sur nos activités?;
- 2- Quelle contribution pouvons-nous apporter dans l'identification de pistes de solution?



Photo : Robert Zoellick, président de la Banque mondiale

La Banque mondiale
BIRD et IDA. Œuvrer pour un monde sans pauvreté

Débutons notre réflexion en adressant la hausse des prix des produits agricoles. D'un côté, nous vivons dans une société où la nourriture prédomine, où nos dépanneurs et nos épiceries sont remplis de stocks alimentaires, et où les problèmes d'obésité sont préoccupants. De l'autre, nous faisons face à des hausses de prix significatives. Devrions-nous prévoir un déficit d'approvisionnement, voire une famine?

Il est aisé de penser qu'à cause de cette augmentation, le coût de la viande et de la volaille utilisant les grains alimentaires sera touché également.

Aux États-Unis par exemple, où près de 40 millions de personnes sont en dessous du seuil de la pauvreté, le ministère de l'Agriculture avait prédit l'an passé une hausse de 10% du prix du poulet. En vérité, les prix du pain, de la viande bovine, des œufs et du lait ont augmenté de 7,5% en juillet 2007, la plus forte hausse mensuelle depuis 25 ans.

En parallèle, nous faisons face à une rencontre entre le monde agricole et le monde de l'énergie. L'ère du "carburant vert", le biocarburant, est arrivée il n'y a pas de doute. Avec l'ampleur des modifications survenues partout dans le monde, les contraintes à cet effet pour l'agriculture et pour les marchés seront immenses.

Par exemple, seulement dans l'état du Nebraska, un supplément d'un million d'acres de maïs a été planté l'année dernière et l'état dit qu'il produira un milliard de litres d'éthanol. Il semble que partout aux États-Unis, 20% de l'ensemble des cultures de maïs est allé à l'éthanol l'an dernier. Combien cela représente-t-il par rapport à l'utilisation de l'automobile américaine? Pour le moment, une maigre part de marché de 2%.

Selon une analyse effectuée par Futura Sciences, en fabriquant du biocarburant avec des végétaux, on reprend à l'atmosphère une partie du dioxyde de carbone rejeté par les moteurs des automobiles. Sauf qu'il ne faut pas oublier le principal effet secondaire non-désiré : en fabriquant plus d'ozone, la combustion d'éthanol dans les moteurs provoque de vrais problèmes de santé (ex. maladies respiratoires comme l'asthme).

Le recyclage de gaz réduit l'effet de serre, une très bonne chose pour la planète, mais ce processus n'est pas nécessairement idéal pour nos poumons!

De plus, les organismes mondiaux qui luttent contre la pauvreté, nous disent que la production d'essence à partir de la nourriture est un crime contre l'humanité.



Photo : A grain mill au Manitoba. Source Corbis



En conséquence, comme approvisionneurs professionnels nous sommes appelés à examiner l'impact sur leur entreprise des coûts élevés des végétaux cultivés (maïs, colza, betterave...) et les effets secondaires négatifs qui en découlent. Dans un même ordre d'idées, nous devons contribuer à assurer l'efficacité et l'identification de solutions de rechange adéquates concernant les carburants alternatifs. Gardons en tête notre code de déontologie qui adresse déjà la question de la gestion responsable.

Plus précisément, notons quelques exemples d'aspects dans lesquels nous pouvons être impliqués:

- discussions avec les pouvoirs publics;
- mesures d'encouragement fiscal;
- soutien aux actions de recherche et de développement;
- établissement des surfaces agricoles consacrées aux cultures énergétiques;
- développement des industries de fabrication des biocarburants en concertation avec les constructeurs automobiles.

En conclusion, il est temps de se poser des questions sur l'économie qui s'avéreront complexes pour les consommateurs et la société, mais aussi pour les professionnels qui possèdent des positions clés dans la chaîne d'approvisionnement.



Carte postale
éditée par WWF, 1992

Les dernières nouvelles de presse canadienne!

Le Canada ne pourra rester à l'abri de la hausse des prix des denrées alimentaires qui a déjà touché une bonne partie de la planète et selon un nouveau rapport de la Banque Scotia, cette hausse pourrait avoir un impact majeur sur l'économie dans les prochains mois.



À l'exception des produits de boulangerie, le Canada a su jusqu'ici éviter la hausse des prix des aliments qui a frappé les pays en développement, poussant même deux magasins à grande surface américains à imposer des limites sur l'achat de riz pour éviter que les gens ne fassent de trop grandes provisions.



L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture rapporte que les prix des aliments à travers le monde ont augmenté de cinquante-sept pour cent depuis l'an dernier, alors que le prix du riz a doublé.

La Banque mondiale prévoit que les prix resteront élevés pendant au moins deux ans, avant de se modérer légèrement.

Directeur adjoint aux Communications - C.A.Q. District de Montréal

Florin Corcoz, a.p.a.

Responsable d'approvisionnement
Usinage et Fabrication Olympia, Laval

www.olympia-uf.com

Tél. : 450-662-6155 poste 206

Courriel : achat@olympia-uf.com



Usinage CNC et soudure selon vos besoins

L'application six sigma chez ITT

(Auteur : Luc Magny , B.A.A, a.p.a.)

6σ



Le leader mondial des pompes et agitateurs

ITT Water & Wastewater Canada (œuvrait jusqu'à récemment sous le nom de Flygt Canada) a son siège social à Pointe-Claire et est en opération depuis 1955. L'entreprise compte 15 points de ventes stratégiquement répartis à travers le Canada.

Parmi les produits offerts par ITT W&WW Canada ont retrouve des pompes, des génératrices, des agitateurs, des équipements de désinfection et de filtration ainsi que des systèmes de contrôle sophistiqués, en plus des produits et des accessoires connexes. De plus, notre division Dewatering opère dans les projets de drainage et de location d'équipements.

ITT W&WW est reconnu comme un chef de file dans la technologie des fluides. Les marchés principaux sont les stations de pompage et de traitement des eaux pour le secteur municipal, les secteurs de la construction, des mines et de l'industrie. Les marchés connexes sont ceux de l'agriculture, de l'aquaculture, du récréatif et des industries plus spécialisées.



NOS FORCES

- **Commandes spéciales**, projets clé en main. Les approvisionneurs bénéficient à l'interne du support du département technique et du département de la qualité ainsi que d'une **collaboration continue** des fournisseurs manufacturiers.
- **Livraison locale J-A-T et livraison le lendemain** pour tout l'équipement de location commandé la veille partout au Canada. Nos **fournisseurs entreposent** et assemblent pour nous les produits les plus en demande et prêts à livrer chez le client.

NOS DÉFIS

La croissance et l'intégration de nouveaux produits et services demandent :

- **Réingénierie** des processus d'approvisionnement afin d'améliorer l'efficacité;
- **Réduction des coûts** par la centralisation des fournisseurs;
- **Communication** des besoins des clients à notre réseau de fournisseurs;
- **Qualification des fournisseurs** au niveau national, capables de desservir nos 15 succursales et nos 29 distributeurs couvrant le **grand territoire canadien**;
- Offre d'un service rapide aux clients en **régions éloignées**;
- Projet en développement d'un **logiciel intégré** via Internet ayant un module e-purchasing permettant un réseautage acheteurs/fournisseurs.

LA QUALITÉ PASSE PAR SIX SIGMA

ITT W&WW s'appuie sur les éléments suivants pour déployer la qualité :

- **ISO 9001 : 2000**
- Nous avons un **programme de leadership** basé sur l'amélioration continue et les valeurs suivantes : créer l'avenir, livrer les résultats, susciter l'engagement, mettre en place un travail d'équipe et diriger avec caractère;

6σ

- **Six Sigma** orienté sur les résultats.

La philosophie Six Sigma a pour but d'identifier les éléments mesurables qui représentent la satisfaction du client et le succès de l'entreprise, d'améliorer le système de mesure, de réduire la variation et d'atteindre la cible visée. La valeur du Six Sigma met l'accent sur le client. Le client est la seule personne qualifiée pour spécifier ce que la qualité signifie. Cela mène à une analyse détaillée à savoir comment nous pouvons garder nos clients satisfaits.

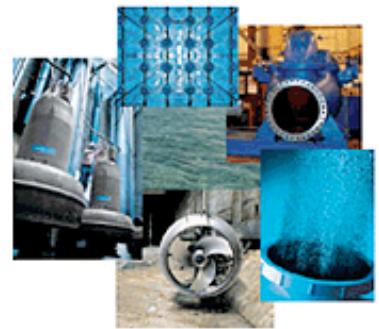
À l'interne, nous avons un(e) **ceinture noire** (Six Sigma) pour encadrer les projets des **ceintures vertes**. C'est un programme où tous les employés sont appelés à implanter des projets d'amélioration. À la suite de la formation, l'approvisionneur devient ceinture verte et présente un projet d'amélioration touchant la chaîne d'approvisionnement.

Rôles et responsabilités d'un(e) ceinture noire (cadre permanent):

- Consacrer 100% de son temps à l'amélioration des processus en utilisant la méthodologie Six Sigma;
- Enseigner et utiliser les outils les plus efficaces (Lean ou Sigma);
- Organiser et diriger des rencontres d'équipe;
- Surveiller la prise de données et son analyse;
- Assurer la stabilité et la motivation de l'équipe;
- Contrôler les facteurs de succès critiques et préparer les plans de réduction des risques;
- Livrer les résultats des projets.

Rôles et responsabilités d'un(e) ceinture verte (l'approvisionneur):

- Acquérir les compétences pour exécuter des projets;
- Se servir de la méthode Lean Sigma à l'intérieur de ses tâches quotidiennes afin d'améliorer la qualité, le coût, la variation et la satisfaction des clients à son poste de travail ou département;
- Sélectionner et utiliser les outils les plus efficaces;
- Développer un plan de projet détaillé;
- Livrer les résultats du projet;
- Implanter son projet après approbation.



Cette méthodologie d'optimisation de processus a fait ses preuves et à ce jour, 73 projets ont été réalisés au sein de l'entreprise.



Luc Magny , B.A.A, a.p.a.

Acheteur
 Tel: 514-428-4838
 ITT Water & Wastewater
 300 Labrosse
 Pointe Claire, H9R 4V5
luc.magny@itt.com
www.ittwww.ca