

## Evènement



## Les trophées 2008 de la carte d'achat

**L**a seconde édition des Trophées de la Carte d'Achat a tenu toutes ses promesses. Fournisseurs, acheteurs privés et publics ont fait acte de candidature avec des dossiers présentant tous beaucoup d'intérêt et nous tenons à remercier vivement tous les participants. Les lauréats 2008 ont été récompensés pour l'originalité, les ambitions et la force de leurs projets. Pour cette édition, nous souhaitons également mettre l'accent sur l'impact des programmes présentés sur le développement durable. Pour désigner les vainqueurs, le choix a souvent été difficile : le Conseil général du Cher et son nuage de carte s'est adjugé le titre dans la catégorie acheteurs publics ; Lafarge qui a construit son succès grâce à un programme ambitieux a remporté le trophée acheteurs privés ; Fiducial Office Solutions, enfin, a gagné le trophée fournisseurs par sa volonté de formation et de motivation de ses collaborateurs.

Cette lettre d'information est l'occasion de revenir sur les différents dossiers que nous avons reçus et de vous présenter un aperçu des programmes de carte d'achat en place sur le marché.

Les dossiers de candidature ont été étudiés et jugés par un jury composé de personnalités représentatives des secteurs et du marché concernés :

- **Georges Fischer**, *Président de l'APECA* ;
- **Marc Falize**, *Président de l'AACT (Association des Acheteurs des Collectivités Territoriales)* ;
- **Pierre Kosciusko-Morizet**, *Président de l'ACSEL (Association de l'Economie Numérique)* ;
- **Pierre Pelouzet**, *Président de la CDAF (Compagnie des Dirigeants et des Acheteurs de France)*.



*Bonne lecture et encore toutes nos félicitations aux gagnants 2008 !*

## Sommaire

Echanger

Informer

Former

Accompagner

sur [www.association-apeca.org](http://www.association-apeca.org)

Acheteurs Publics	Conseil Général du Cher	P.2	Acheteurs Privés	BP France	P.5
Acheteurs Publics	Délégation Générale pour l'Armement	P.3	Fournisseurs	Fiducial Office Solutions	P.6
Acheteurs Publics	Ville de Tourcoing	P.3	Fournisseurs	Office DEPOT	P.7
Acheteurs Privés	Lafarge	P.4	Fournisseurs	Manutan	P.8

Lauréat  
Trophées 2008

## Catégorie Acheteurs Publics

### Conseil Général du Cher

#### Points forts du dossier de candidature :

Le programme carte d'achat du Conseil général du Cher se distingue par trois aspects principaux, l'implication forte de la collectivité dans le recrutement des fournisseurs, le concept de "nuage de cartes" et le déplafonnement des autorisations.

Par ailleurs, l'intégration des relevés d'opérations dans le logiciel financier et comptable baptisé "grand angle" permet d'automatiser la liquidation des dépenses effectuées par carte d'achat.

#### Présentation du projet :

Le projet carte d'achat est né au cœur de la collectivité. La Direction générale a émis la volonté forte de rationaliser les achats, d'améliorer leur coordination, de rechercher des économies et de développer les achats durables. Cette volonté s'est traduite, en mars 2005, par la création du service Achats Publics. Fin 2005, il propose la mise en place d'un programme de carte d'achat. Le pilote est lancé en septembre 2007 et la première transaction se déroule en juin 2008. Dans le budget global, la part des achats de fournitures et de services est évaluée à plus de 30 millions d'euros hors taxe, dont près de 10 millions pour les services de transports (scolaires et lignes régulières départementales). Le programme de carte d'achat a démarré avec deux fournisseurs (produits d'entretien et vêtement de travail). Le Conseil général,

par l'intermédiaire de son Service Achat, s'est fortement impliqué pour le recrutement des fournisseurs, bénéficiant également de l'accompagnement de la Société Générale, banque émettrice. Les deux fournisseurs retenus au démarrage sont des marchés centralisés, exécutés par le Service Achat. Une exécution en carte logée est donc retenue. Onze cartes, toutes au nom de Christophe Carles mais utilisables - grâce à une délégation - par les agents de son service, sont mises en place et "collent" au découpage budgétaire. Pour se simplifier la tâche, le Cher invente le concept de "nuage de cartes". « *Nous raisonnons ainsi par tranche de financement pour éviter de multiplier le nombre d'engagements budgétaires. Le système qui consiste à mettre en place pour chaque carte et chaque marché un engagement budgétaire n'est viable que lors de la phase pilote* », explique Christophe Carles. Conséquence du dispositif, le Cher opte pour une périodicité annuelle des autorisations et décide de plafonner la dépense simplement au niveau de la transaction.

Fort de ce constat, le Conseil général envisage une généralisation progressive en 2009. Le marché, de la billetterie de voyages d'affaires, devrait désormais être exécuté par carte d'achat. Selon les évaluations faites en 2006, le programme pourrait atteindre un volume de 7 500 transactions, pour un montant total avoisinant les 2 millions



Christophe Carles et George Fischer

d'euros au cours de la troisième année de déploiement. « *Nous comptons atteindre le million d'euro dans le courant de l'année 2009* ». Les marchés de fonctionnement (Achats Publics, DSI, Direction des bâtiments, imprimerie départementale), ou certains marchés "métiers" (laboratoire départemental d'analyses) devraient être les plus rapidement exécutables par carte d'achat. Les services sociaux et de gestion de la route, fortement disséminés sur le territoire départemental, font partie des cibles prioritaires. « *Au cours de l'année 2009, nous souhaitons que chaque direction du Conseil général dispose d'un marché exécutable par carte d'achat, afin que chacune d'elle en connaisse le fonctionnement. Jusqu'à mi 2010, le déploiement du programme sera continu* », explique Christophe Carles.

L'impact sur le développement durable est déjà significatif grâce à la dématérialisation

de la commande et des factures, notamment en matière de photocopies. La généralisation, avec une exécution des marchés par carte d'achat par des porteurs engagés sur le terrain, devrait rapidement supprimer déplacements inutiles et validations préalables multiples (transport de parapheurs...). Une évaluation plus complète est en cours de réalisation. □

#### Fiche d'identité

Situé au centre de la France, le Cher est un département rural de 315 000 habitants, répartis sur un territoire de 7 235 kilomètres carrés.

**Budget :** 382 millions d'euros (2008)

**Effectifs :** 1 900 agents

**Adresse :** Place Marcel Plaisant - 18023 Bourges Cedex

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :**

Christophe Carles, Chef du service achat public

**Courriel :** c.carles@cg18.fr

**Site Internet :** <http://www.cg18.fr>



Olivier Viallon

## Points forts du dossier de candidature :

Lancé en 2007, la DGA a poursuivi le déploiement de son programme et a participé activement au développement et à la promotion de la carte d'achat au niveau ministériel.

## Délégation Générale pour l'Armement (DGA)

### Présentation du projet :

Le programme carte d'achat compte 140 porteurs (trois fois plus qu'en 2007), 80 centres de délégation et 12 centres de facturation. Plus 700 000 euros d'achat passent désormais par carte (en augmentation de 40% par rapport à 2007), auprès de 4 fournisseurs en niveau 3 et 190 en niveau 1. La DGA participe activement au niveau ministériel au déploiement et à la promotion de la carte d'achat en accompagnant la Direction des affaires financières dans ses actions de communication à tous les corps d'armée et services civils du ministère. Membre de l'APECA depuis quelques années, la DGA participe également activement à la réflexion de la commission "secteur public" dont Olivier

Viallon assure l'animation depuis un an. Grâce à la mise en place d'un comité de suivi et de pilotage, réunissant tous les acteurs de la chaîne d'acquisition (prescripteur – acheteurs – financier – logisticien), chaque segment d'achat est étudié afin de regarder l'opportunité de mettre en place la carte d'achat. Le but recherché est de rationaliser la chaîne d'acquisition, afin de prendre en compte les réformes engagées par le ministère de la défense et de dégager des économies de structure, mais aussi d'améliorer la satisfaction du client en lui apportant une réponse plus adaptée à ses besoins et contraintes.

En matière environnementale, la DGA détient la certification ISO 14001 et attache la plus grande importance à ce

que ses relations contractuelles avec ses fournisseurs tendent vers cette même problématique. □

## Fiche d'identité

**La Délégation générale pour l'Armement (DGA) est une direction du ministère de la Défense, qui a pour mission de concevoir, d'acheter et d'évaluer tous les systèmes d'armes destinés à l'armée française.**

**Budget de dépenses :**

18 milliards d'euros

**Effectifs :** 14 500 personnes

**Adresse :** 24 avenue Prieur de la Côte d'or – 94117 Arcueil Cedex

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :**

Olivier Viallon, *Chef de division adjoint Finances Comptabilités*

**Courriel :**

olivier.viallon@dga.defense.gouv.fr

**Site Internet :**

<http://www.defense.gouv.fr/dga>

## Fiche d'identité

**Tourcoing est une ville du département du Nord qui compte plus de 93 000 habitants**

**Budget :** 98 millions d'euros

**Effectifs :** 1 492 personnes

**Adresse :** Place Victor Hassebroucq – 59028 Tourcoing Cedex

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :**

Jean-Claude Schouteten, *Adjoint au maire*

**Courriel :**

[jcschouteten@ville-tourcoing.fr](mailto:jcschouteten@ville-tourcoing.fr)

**Site Internet :**

<http://www.ville-tourcoing.fr>

## Points forts du dossier de candidature :

Tourcoing a lancé son programme de carte d'achat fin 2005 sous la forme d'un pilote et a transformé l'essai.

## Ville de Tourcoing

La ville a étendu son programme avec succès.

### Présentation du projet :

La ville de Tourcoing a souhaité, dans le cadre d'une expérimentation, doter des agents de service de la médiathèque d'une carte d'achat afin qu'ils puissent s'approvisionner directement auprès de fournisseurs référencés. « Nous avons pris de nombreux contacts avec d'autres entités publiques qui avaient décidé de mettre en place la carte d'achat. Leur aide et leur expérience nous ont été précieuses », confie Corinne Dubrunfaut, Responsable du service des dépenses à la ville

de Tourcoing. Ce programme a démarré en septembre 2005 avec trois cartes d'achat confiées à deux agents. Depuis, le programme a été étendu à de nouveaux services et compte 30 cartes réalisant des transactions de niveau 1. Par ailleurs, 5 cartes ont été distribués au centre technique municipal et réalisent des transactions de niveau 3 pour la fourniture de matériel électrique. Les déplacements (train et avion) constituent l'autre famille d'achats concernée par la carte. Tourcoing ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. A chaque renouvellement de marché, les fournisseurs vont être invités à



Céline Thomas  
(*American Express recevant la récompense pour la ville de Tourcoing*)

adopter ce mode de règlement. En 2008, les règlements par cartes d'achat ont représenté près de 68 000 euros dont plus de 54 000 euros ont été des transactions de niveau 3. □

Lauréat  
Trophées 2008

## Catégorie Acheteurs Privés

### Lafarge France

#### Points forts du dossier de candidature :

Lafarge a souhaité donner aux acheteurs des outils achats simplifiés pour renforcer leur efficacité sur le terrain. Le programme carte achat doit également permettre de mettre en place les bases pour la dématérialisation des flux d'approvisionnements dans une démarche d'achat durable.

#### Fiche d'identité

**Lafarge**, leader mondial des matériaux de construction, occupe une position de premier plan dans chacune de ses activités : ciment, granulats & béton et plâtre. En 2009, pour la cinquième année consécutive, Lafarge est répertoriée dans la liste des 100 multinationales les plus engagées en matière de développement durable. Dotée du premier centre de recherche au monde sur les matériaux de construction, l'entreprise place l'innovation au cœur de ses préoccupations, au service de la construction durable et de la créativité architecturale.

**Chiffre d'affaires** : 19 milliards d'euros (au 31/12/2008)  
**Effectifs** : + de 83 000 personnes dans 78 pays  
**Adresse** : 11 avenue Dubonnet – 92400 Courbevoie  
**Porteur du dossier de candidature aux Trophées** : Quynh Guillien, Responsable Référentiel  
**Courriel** :  
Quynh.guillien@lafarge.com  
**Site Internet** :  
<http://www.lafarge.fr>

#### Présentation du projet :

La mise en place du programme s'est déroulée sur 12 mois et en deux phases. La première, le pilote, s'est étalée sur 3 mois et a laissé place au déploiement sur les 9 mois restants. Désormais, le programme carte d'achat est généralisé et 515 cartes ont été distribuées à l'ensemble des unités opérationnelles qui regroupent plus de 6 000 collaborateurs. Depuis le déploiement du projet, plus de 14% des commandes sont passées par carte (16% au cours du dernier mois de déploiement), auprès de 1 500 fournisseurs référencés. « Sur les 31 millions d'euros d'achats de fonctionnement plus de 4 millions passent d'ores et déjà par carte d'achat avec un montant moyen par transaction de l'ordre de 220 euros », indique Quynh Guillien. Les familles d'achat concernées sont les pièces de rechange mécaniques et électriques, le petit outillage, la quincaillerie, les fournitures et le mobilier de bureau ainsi que les services industriels ou encore les colis postaux. « Nous n'avons pas engagé d'actions importantes auprès des fournisseurs. Nous avons surtout concentré nos actions en interne avec d'excellents résultats des départements béton et granulats où plus de 20% des



Georges Fischer et Véronique de Lammerville (BNP Paribas) recevant le Trophée pour Lafarge

commandes sont passées par carte ». Au cours de l'année 2009, les efforts vont se poursuivre, « nous allons lancer une action importante auprès du département ciment qui est à la traîne et où seuls 1,5% des commandes sont passées par carte d'achat. L'objectif vise à atteindre 10% et 30% sur les départements béton et granulats », confie Quynh Guillien. Le programme carte d'achat a pour mission de diminuer la charge administrative de traitement des achats non stockés de faible montant (moins de 2% du total des dépenses d'achat). Le programme doit également garantir le contrôle et un certain niveau de

traçabilité de ces dépenses dans le cadre de la gestion des achats. Sur les neuf premiers mois de déploiement, les gains administratifs se chiffrent à 600 000 euros. Concrètement, les dépenses par carte d'achat sont transmises par la banque et intégrées dans le Progiciel de Gestion Intégrée (PGI ou ERP) qui permet, via un module du type "note de frais", d'enregistrer, de valider et de comptabiliser rapidement les dépenses et de récupérer la TVA. « Le département plâtre n'entre pas dans le schéma ERP et n'intègre pas le paiement par carte d'achat ».

Pour mener à bien son

## Lafarge France (suite)

projet, Lafarge a mis en place un plan de communication ciblé pour les porteurs de cartes et les fournisseurs. Ces derniers ont été sensibilisés à la démarche du groupe Lafarge et aux avantages liés au paiement par carte d'achat. Les deux phases de mise en place ont

permis de mieux cibler les fournisseurs à référencer en carte d'achat et de recueillir des éléments volumétriques pour mieux les convaincre.

La prochaine étape consistera également à réduire le panel de fournisseurs et à intégrer dans les critères de choix ceux qui se

sont engagés dans des démarches de management environnemental de type ISO 14001, SA8000 ou d'éco-conception. Lafarge va également réaliser une communication plus ciblée auprès des porteurs de cartes pour les sensibiliser aux "achats durables" avec une

liste des fournisseurs ou marques ayant une démarche respectueuse de l'environnement, des lois sociales et de l'éthique.

Lafarge a décidé de participer activement aux travaux de l'APECA et vient d'intégrer la commission développement durable. □

## BP France

### Points forts du dossier de candidature :

**BP France a choisi de mettre en œuvre son programme de carte d'achat en mai 2008 avec des objectifs relativement ambitieux sur 12 mois.**

### Présentation du projet :

BP France a donc décidé de mettre en place un

programme de carte d'achat en mai 2008. Sur douze mois, la compagnie pétrolière souhaite convertir 20% des transactions globales de ses achats courants (hors investissements amortissables) en carte d'achat. Une soixantaine de cartes ont été mises en place et les transactions concernent pour l'instant 25 fournisseurs. Dès le départ, BP France a choisi d'opter

pour des transactions de niveau 3. L'ensemble des transactions et des factures est ainsi totalement dématérialisé. L'instauration de ce programme n'a été possible que grâce à un support total du management et les actions menées conjointement par American Express, BP et les fournisseurs sous l'égide d'un chef de projet. Le service achat et American Express

ont également activement travaillé sur la structuration, la qualité des données et l'automatisation du traitement comptable.

Depuis plusieurs années, le pétrolier a mis en place un programme de compensation de carbone baptisé Target Neutral. Le programme carte d'achat s'inscrit dans cette démarche avec une suppression totale des flux papier. □

### Fiche d'identité

**BP France** est une filiale, créée en 1921, du groupe BP, l'un des premiers groupes énergétiques mondiaux. BP France est l'un des principaux acteurs pétroliers dans l'Hexagone et ses activités se sont étendues en 2000, à l'énergie solaire photovoltaïque avec Apex-BP Solar.

**Chiffre d'affaires du groupe :**  
7 217 milliards d'euros  
(au 31/12/2007)

**Effectifs du groupe :** 200 000 personnes dans le monde

**Adresse :** 12 avenue des Béguines - 95866 Cergy Pontoise Cedex

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :** Nittis Spiridion, Procurement Manager

**Courriel :**  
spiridion.nittis@fr.bp.com

**Site Internet :**  
<http://www.bp.com>



# Les trophées de la carte d'achat

Lauréat  
Trophées 2008

## Catégorie Fournisseurs

### Fiducial Office Solutions

**Points forts du dossier de candidature :**

**Fiducial Office Solutions (FOS)** a mis en œuvre son programme de développement de la carte d'achat par des cycles de formations et d'information interne et externe tout en mettant l'accent sur une démarche écologique : « *La carte d'achat, le réflexe Eco-règlement* »\*.

**Présentation du projet :**

Fiducial Office Solutions a conscience que, comme pour chaque idée novatrice dans un contexte socio-économique difficile, il est plus ardu de convaincre du bien fondé des avantages de

la carte d'achat que de la mettre en place. « *C'est dans cette optique que nous avons décidé de sensibiliser les organismes publics et privés aux avantages directs et indirects de la carte d'achat dans la dématérialisation des échanges commerciaux*, explique Philippe Crémel. *Mais avant de sensibiliser le client, nous nous sommes également efforcé en interne de faire adopter cette idée* ».

Des réunions d'information sur la carte d'achat et plus généralement sur la dématérialisation des flux ont été organisées, des articles dans la lettre de communication interne ont été publiés et un kit "carte d'achat" regroupant le manuel d'utilisation ainsi qu'une présentation du processus des avantages financiers (coûts directs et indirects) a été mis en place. Mais, la preuve la plus marquante de la volonté de FOS de faire de la carte d'achat l'outil de règlement de demain est le Booster Carte d'Achat, élément du plan de rémunération de la force de vente pour motiver le passage du client d'un mode de règlement dit classique au règlement par carte d'achat. FOS participe activement aux commissions, groupe de travail et au Club Fournisseurs de l'APECA. En externe, afin de promouvoir les bienfaits



Philippe Crémel

de cet outil de paiement, FOS organise dans ses locaux des petits déjeuners sur le thème de la carte d'achat avec des entreprises clientes et des prospects. Le lauréat 2008 des trophées de la carte d'achat catégorie

fournisseurs a également invité plusieurs clients et prospects à la conférence annuelle de l'APECA.

Lors de la remise du trophée au cours de cette journée, Philippe Crémel a cité Antoine de Saint

#### Fiche d'identité

**Fiducial Office Solutions, spécialiste de l'équipement du bureau, est numéro 3 des fournitures de bureau en France. L'entreprise est également présente en Belgique et Fiducial Office Solutions fait partie de l'alliance "EOSA" (l'alliance des fournisseuristes indépendants européens).**

**Chiffre d'affaires :** 220 millions d'euros (au 31/12/2007)

**Effectifs :** 1 000 personnes

**Adresse :** 41 rue du Capitaine Guynemer - 92925 La Défense Cedex

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :** Philippe Crémel, Responsable stratégique Secteur Public  
**Courriel :** pcremel@saci.fr  
**Site Internet :** <http://www.fos.com>



Solange Ligeret, Georges Fischer, Philippe Crémel, Christian Rouvière et Eric Duverger

# Les trophées de la carte d'achat

## Fiducial Office Solutions (suite)

Exupéry : « *Nous n'héritons pas de la Terre de nos ancêtres, nous l'empruntons à nos enfants* ». FOS a fait de cette pensée sa philosophie en matière de développement durable. La carte d'achat

s'inscrit dans le concept d'achat durable car elle reprend à son compte les trois vertus de l'environnement durable (vertus sociale, environnementale et économique). Pour FOS, la carte

d'achat apparaît comme la juste conclusion d'une supply chain verte.

« *Opter pour la carte d'achat, c'est se battre pour un éco-règlement oxygénant* ». □

\* « La Carte d'Achat, le réflexe €co règlement », marque déposée accompagnant la « Charte Fournisseurs Carte d'Achat », à l'initiative du Club Fournisseurs APECA.

## Office DEPOT

### Points forts du dossier de candidature :

**Office DEPOT a su faire évoluer son offre technique et s'adapter aux évolutions souhaitées par ses clients avec des demandes d'auto-rotation en temps réel, l'interfaçage entre les données transmises de la commande et le relevé du client fourni par la banque**

**ou encore le choix des standards internationaux avec ITS pour faciliter l'interbancaire.**

### Présentation du projet :

Plusieurs objectifs ont concouru à la mise en place et au développement de la carte d'achat chez Office DEPOT.

En premier lieu, l'adoption de la carte d'achat a permis la réduction des délais de paiement. De 90 jours en moyenne pour les grandes administrations, le paiement avec la carte d'achat s'effectue sous 5 jours, ce qui représente un gain de 1% sur le chiffre d'affaires.

L'objectif est également de simplifier les tâches comptables, en particulier au niveau du recouvrement. Enfin, il existe des économies potentielles avec la mise en place du zéro papier ; Office DEPOT l'évalue à 17 euros hors taxe par facture, ce qui n'est pas négligeable.

La carte d'achat s'inscrit également dans la politique de développement durable de

l'entreprise qui vise à minimiser les impacts de ses activités dans le cadre de son programme continu d'amélioration.

Ainsi, la carte d'achat couplée à l'outil électronique de commande constitue un achat durable dans la mesure où elle évite la production de papier et accélère les délais de traitement.

Office DEPOT a pris la décision de confier la gestion interne de la carte d'achat à une équipe dédiée avec un responsable carte et deux informaticiens à temps plein. La société a également entrepris des actions de promotion qui ont été notamment marquées par la participation à l'édition du livre blanc du Ministère des Finances, en 2005, ou encore un plan de promotion et de déploiement sur les sites du ministère, en 2006 et 2007.

Le site internet offre une rubrique dédiée à la promotion de la carte d'achat et ses modes opératoires.

Enfin, en interne, les 150 personnes du service clients ont été formées aux rudiments de la carte



Christian Rouvière

d'achat. Pour Christian Rivière, « *la mise en place de la carte d'achat répond à un besoin d'économie sur les coûts indirects tant chez les clients que chez Office DEPOT. C'est un projet gagnant gagnant* ». □

### Fiche d'identité

**Office DEPOT est un des plus importants distributeurs mondiaux de produits et services de bureau (fournitures de bureau, consommables informatiques, papier et mobilier de bureau).**

**Date de création :** 1986

**Chiffre d'affaires :** 15, 5 milliards de dollars (au 31/12/2007)

**Effectifs :** 49 000 personnes dans le monde

**Adresse :** 126 avenue du Poteau – 60451 Senlis

**Porteur du dossier de candidature aux Trophées :** Christian Rouvière, *Manager Grands Comptes Marchés Publics*

**Courriel :** christian.rouviere@officedepot.com

**Site Internet :** <http://www.officedepot-bs.fr>

# Les trophées de la carte d'achat

## Evènement



## Manutan

### Points forts du dossier de candidature :

Manutan lance en 2009 un projet de dématérialisation des flux de ces clients Acheteurs et des ces Fournisseurs, de la gestion des commandes à la dématérialisation des factures.

La carte d'achat et la commande électronique font partie intégrante de ce programme et doivent contribuer à sa réussite.

### Présentation du projet :

Manutan accepte la carte d'achat depuis 1998. « La carte d'achat constitue un levier de réduction des coûts et est intégrée dans l'offre Manutan "Source To Pay" que proposent nos équipes commerciales », confie Eric Duverger.

Cette offre propose de réduire les coûts d'acquisition des achats hors production : du sourcing à la dématérialisation fiscale des factures.

Un document de travail permet aux équipes de promouvoir la carte et les solutions électroniques.

Fin 2007, une cellule commerciale dédiée aux clients de la sphère publique a été créée. Un de ses objectifs est de répondre aux appels d'offres intégrant la carte d'achat comme mode de règlement. Manutan est membre du Conseil d'administration de l'APECA, participe à différentes commissions et est co-animateur du Club Fournisseurs. A ce titre, il a contribué à créer et à promouvoir la Charte Fournisseurs.

La carte d'achat s'inscrit pleinement dans une démarche de préservation de l'environnement avec une éco-commande (suppression des commandes papier), une éco-facture (suppression de la facture papier) et un éco règlement (suppression des chèques, traites...).

Depuis janvier 2009, Manutan privilégie la carte dans le cadre d'un achat entiè-



Eric Duverger

rement électronique via ses sites <http://www.manutan.fr> ou de sa nouvelle plate-forme e-procurement en ligne <http://webshoppro.manutan.fr>. □

### Fiche d'identité

**Manutan** est spécialiste européen de la vente à distance d'équipements et de consommables industriels et de bureau aux entreprises et collectivités locales. Présent dans 20 pays au travers de 23 sociétés, Manutan est depuis 42 ans au service des entreprises.

#### Chiffre d'affaires du groupe :

502 millions d'euros (2007/2008)

**Effectifs** : plus de 1 500 collaborateurs

#### Adresse Manutan France :

Z.I. 16 rue Ampère - 95506 Gonesse Cedex

#### Porteur du dossier de candidature aux Trophées :

Eric Duverger, Directeur des ventes Grands Comptes & E-business

#### Courriel :

[eric.duverger@manutan.fr](mailto:eric.duverger@manutan.fr)

#### Site Internet :

<http://www.manutan.fr>