



DCF

Newsletter
Novembre 2012

Orléans

n°01

BestCom 2012 (17/10/12)

Acheteur / Vendeur : je t'aime, mon on plus !

"Acheteur/vendeur, je t'aime... moi non plus !", telle était la thématique retenue pour l'édition 2012 du BestCom DCF Orléans. Dans une période économique mouvementée, où la pression des prix est permanente, mettre autour de la même table des professionnels de l'achat et de la vente pouvait ressembler à de la provocation ! Pourtant, c'est bien dans un esprit constructif que s'est articulée cette soirée ouverte à tous et qui a rassemblé, côté public, une bonne centaine de personnes de tous horizons dans le grand amphithéâtre du CFSA de l'AFTEC. Côté scène, l'affiche annonçait une médiatrice inter-entreprise en ouverture et une table ronde où 2 directeurs commerciaux et 2 directeurs des achats allaient pouvoir confronter leurs points de vue.



Après le mot d'accueil de M. Christian Morel, Président des DCF Orléans, c'est donc Mme Françoise Odolant, Chargée de mission à la Médiation inter-entreprises qui est venue de Paris pour présenter la charte des bonnes pratiques d'achat ainsi que le rôle et les actions concrètes de la Médiation. Son exposé à la fois très documenté et très appliqué a donné le point de départ du débat animé avec brio par Mme Karine Prigent, Présidente DCF Région Centre. MM Girard et Lescaïl, tous deux membres de la CDAF (Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France), ont expliqué l'évolution de la fonction achats au travers de leur expérience personnelle de directeurs des achats dans de grandes entreprises et de leur action au sein de la CDAF. Fustigeant les pseudo-acheteurs, qualifiés de "bras cassés", M. François Girard a notamment insisté sur la professionnalisation de la fonction, somme toute encore assez récente dans les entreprises, rappelant qu'actuellement le niveau moyen des acheteurs était le master d'université.

Tandis que M. Frédéric Morin-Payé (Duralex) faisait état de relations satisfaisantes avec la grande distribution ainsi qu'avec les acheteurs internationaux, M. Yannick Philipponneau (Eiffage Energie) quant à lui déplora l'absence de base technique des acheteurs dans sa filière, allant jusqu'à remettre en question leur utilité, par comparaison à l'époque où les services techniques se chargeaient eux-mêmes des achats. Ce à quoi M. François Girard rétorqua que cette époque était de toute façon révolue et que certaines réactions d'acheteurs pouvaient aussi s'expliquer par le niveau de leurs interlocuteurs commerciaux. Le public ne fut pas en reste, participant à l'échange certes animé mais toujours respectueux et professionnel.

Après le mot de la fin de M. Philippe Meyjonnade, Directeur du CFSA de l'AFTEC, chacun s'accorda lors du cocktail de clôture à reconnaître la qualité des échanges et la nécessité de communication entre ces deux fonctions importantes que sont l'achat et la vente.

Retrouvez la charte des bonnes pratiques d'achats sur <http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pratique/charte-grands-donneurs.pdf>

Philippe VAGINAY

Responsable de la commission BestCom 2012

EDITO

Pas un jour sans en entendre parler... Pas un jour sans en subir les conséquences... la crise est là et bien là. Elle ne fait que mettre en exergue les difficultés structurelles de nos entreprises et bien souvent l'action commerciale n'est pas à la hauteur des ambitions du chef d'entreprise.

Avoir le bon produit, c'est bien... le vendre, c'est mieux. Souvent nos entreprises oublient qu'elles sont faites pour vendre et non uniquement pour produire : la relation commerciale est une nécessité vitale pour créer de la valeur ajoutée. Comment nos entreprises gèrent leurs relations avec leurs clients, avec leurs fournisseurs? Ces relations peuvent faire naturellement peur car rarement inscrites dans la culture de nos entreprises.

Notre association DCF Orléans, au sein du réseau national des DCF, a la volonté de s'inscrire, de s'impliquer dans cette démarche d'amélioration de l'action commerciale des entreprises de notre région. Ce fut donc le sujet de notre plénière d'octobre, en collaboration avec le CDAF: "acheteur, vendeur, je t'aime... moi non plus...": l'occasion d'échanger...d'améliorer... ou de se rassurer sur nos compétences.

Une excellente soirée pleine d'enseignements et de rencontres : le partage et l'échange sont notre philosophie.

Christian MOREL
Président

www.dcf-orleans.fr

Le réseau des managers de la performance commerciale.

PLÉNIÈRE DU 30 MAI 2012



C'est au NOVOTEL de Saint Jean de Braye que s'est déroulée la **plénière DCF du mois de mai**. Une plénière particulière à plus d'un titre, avec à la fois la **réunion des diverses associations DCF de la Région Centre**, une conférence sur le "Profilage dans le recrutement des commerciaux", et la remise des prix régionaux du Concours National de la Commercialisation 2012.

Les DCF Orléans, DCF Tours, DCF Montargis et DCF Châteauroux étaient donc main dans la main, sous le patronage de la présidente des DCF REGION CENTRE, pour assister à **une conférence** des plus vivante, participative et intéressante **sur le thème de la problématique du recrutement des commerciaux, par le biais de la technique du "profilage"**. Cette conférence, menée de main de maître(sse) par Nadine TOUZEAU, profiler et consultante indépendante, s'est articulée autour de cas concrets et d'échanges avec les membres DCF, afin de mieux comprendre et

appréhender le recrutement du commercial, jeune ou senior, dans un cadre différent des actions classiques. La gestion managériale des cas atypiques, chronophages, conflictuels, remotivant ou collaboratifs ont ainsi été abordés sous un jour nouveau.

Deux nouveaux membres des DCF Orléans ont également été intronisés lors de cette soirée. Bienvenue à eux.

Les **prix Région DCF du Concours National de la Commercialisation** ont ensuite été remis par Mme Anne ETHEVE, représentante de l'Île de la Réunion Tourisme, partenaire DCF NATIONAL du CNC2012 et futur hôte du Congrès DCF 2014.

- (IAE Tours) – DCF Tours, catégorie Bac+4/5
- (Pigier Bourges) – DCF Châteauroux, catégorie Bac+2/3



Cette plénière s'est ensuite terminée par un dîner inter-associations d'une grande convivialité, propice à de nombreux échanges et une belle entente entre membres d'une même association.

Patrice GABIN

Responsable de la commission communication

CONGRÈS NATIONAL DCF 2012



La ville de **Metz** et les DCF de la région Lorraine ont accueilli avec chaleur, dynamisme et professionnalisme l'**édition 2012 du Congrès DCF** sur la thématique "**Commercial : une histoire d'homme.com**". Ce temps fort du Mouvement fut une nouvelle fois une opportunité d'échanges et de découvertes.

Quelques grands temps forts : la découverte de la très belle ville de Metz, chargée d'histoire et située au cœur d'une économie transfrontalière mais aussi des conférences de haut niveau telle celle de M. Gérard BAILLARD, Directeur de Mercuri International Business Partners, qui est revenu sur l'évolution (et la révolution) du métier de commercial et notamment les 4 actes du changement : la reprise du leadership sur les autonomistes, les parcours d'achat, l'usure du face à face classique et l'enrichissement du modèle de vente. C'est une standing ovation qui a conclu cette intervention, tout comme celle de M. Michel GODET, économiste, professeur au CNAM et auteur de "L'avenir autrement". Sur le thème de comment réformer pour un avenir en confiance, Michel GODET nous dit : "la meilleure façon de prévenir l'avenir, c'est de l'écrire !". Il revient notamment sur la notion de société moderne, riche en biens et pauvre en liens. Et c'est l'économiste qui nous parle de la crise et de ses conséquences que l'on peut transformer en opportunités : solidarités nouvelles, produire ce qui se vend et non pas vendre ce que l'on produit, ... A l'aube d'une 3^e vague d'innovations, un monde nouveau se prépare (économie quaternaire).

Finale du Concours National de la Commercialisation, porté cette année par l'IRT (Ile de la Réunion Tourisme), conférence de M. Jean VIARD "Mode de vie et entreprise : une relation à réinventer", tables rondes, ... autant d'intenses

moments de connaissance émaillés d'espaces conviviaux : les stands présents sur ce congrès ont su faire voyager les 600 congressistes au travers de toutes les régions de France dans la bonne humeur.

Prochain rendez-vous : DU 19 AU 21 JUIN 2014 À BIARRITZ !

Retrouvez plus d'informations sur : <http://www.reseau-dcf.fr/Articles/Congres-2012/495>

Karine PRIGENT

Membre de la Commission Communication DCF Orléans

PLÉNIÈRE DU 6 JUILLET 2012

La traditionnelle soirée d'été des DCF Orléans s'est déroulée dans le monde du vin et de la découverte. Découverte d'une vigneronne locale, un peu hors norme. **Valérie DENEUFBOURG** nous a reçu avec ce qui caractérise ce personnage : sensibilité, gentillesse et humilité. Autant de valeurs qui sont celles de son métier : le vin ! Un vin produit à Cléry St André par cette jeune femme de 40 ans, maman de 6 enfants, qui mène de front l'exigeant métier de la vigne sur les 12 hectares qu'elle exploite et la transmission de sa passion. Valérie produit un vin blanc 100% chardonnay et un vin rouge à base de pinot meunier et de pinot noir. Ses cuvées aux étiquettes audacieuses et modernes, dénommées "Rencontres", invitent au partage et à la rencontre...



Cette rencontre a été l'occasion pour les DCF Orléans de découvrir le tout nouveau chais installé par Valérie, un véritable havre de douceur tout en bois. Le repas champêtre qui a suivi a lui aussi été un moment de partage et découvertes : saveurs des vins de Valérie accompagnées de **Grossomodo, compagnie d'improvisation théâtrale**. Des moments forts en sensations et en rires en cette période d'avant vacances !

Vous souhaitez découvrir les vins de Valérie : <http://www.levinquej aime.com/valerie-deneufbourg.html>

En savoir plus sur Grossomodo : <http://www.grossomodo-impro.com/>

Karine PRIGENT

Membre de la Commission Communication DCF Orléans

PLÉNIÈRE DU 19 SEPTEMBRE 2012

Découvrir l'univers de l'emballage en carton recyclé a été le privilège des DCF Orléans en septembre. Le leader mondial de cette activité a en effet ouvert ses portes à nos membres. Implantée à Neuville aux Bois, l'usine, propriété du groupe anglais **David S. SMITH** depuis le 1^{er} juillet 2012, a su nous transmettre ses valeurs avec passion. Passion héritée des années passées dans le giron de la famille Nicollet, un nom toujours reconnu dans le métier.

Ce sont plus de 22 000 personnes à travers le monde qui œuvrent au quotidien pour la satisfaction de leurs clients dans une volonté commune de Service, de Qualité, d'Innovation permanente et de réduction de l'impact sur l'Environnement.

Spécialisée dans l'emballage dit "consumer", l'unité de Neuville aux Bois, forte de 110 personnes, comporte une imprimerie offset (5 ou 6 couleurs) et des équipements de transformation comme une contre-colleuse, des autoplatines et des plieuse-colleuses dont les DCF ont découvert les secrets de fonctionnement lors de leur parcours dans les 16000 m² couverts que représente les bâtiments. Autant de termes techniques qui amènent à un emballage fini prestigieux dans l'univers du cognac, des champagnes et de nombreux produits alimentaires avec une importance donnée à la forme, le décor et l'ennoblissement de ce support grâce au Design Center implanté à Rochechouart, spécialisé en R&D et conception graphique. Certifiée Imprim'Vert, ISO 9001 et ISO 14001, cette unité peut ainsi répondre à de grands donneurs d'ordre mondiaux tant dans l'industrie (pour 37%) que l'alimentaire (34%) ou encore les parfums (23%) ou détergents.

Retrouvez cette entreprise sur <http://www.dssmith.uk.com/>

Allégés du poids des chaussures de sécurité, les DCF Orléans et leurs invités se sont ensuite retrouvés au restaurant "Le Relais de la Forge" à Loury pour poursuivre leurs échanges dans leur tradition de convivialité.

Karine PRIGENT

Membre de la Commission Communication DCF Orléans



COMMISSION RECRUTEMENT

Rejoignez le réseau DCF

- Vous souhaitez **partager et réfléchir autour de thématiques commerciales** et **participer à la promotion de la fonction commerciale**
- Vous voulez **être acteur du développement** de la performance commerciale locale
- Vous êtes convaincu qu'un engagement actif et professionnel vous permettra de **développer votre réseau** (dirigeants, cadres commerciaux...)
- Vous désirez **participer activement à nos événements** :
 - Nos Plénières : visites d'entreprises, BarCamp...
 - Le **BestCom** (conférence annuelle autour d'une thématique sur le développement commercial)
 - La **SNPC** (Semaine Nationale de la Performance Commerciale),
 - Le **CNC** (Concours National de la Commercialisation)

François HELIOU

Responsable de la commission Recrutement



TRIBUNE MEMBRE

Eric ARBANERE : un café s'il vous plaît !

Créé en 1991, depuis 20 ans au service de ses clients. Composée de 24 personnes pour un C.A. de 1.9 M€, SAVEURS MATIC est présente sur 3 départements : Le Loiret, le Loir et Cher et l'Eure et loir.



SOLUTIONS CAPSULES
EN DÉPÔT GRATUIT

SOLUTIONS CARTOUCHES
EN DÉPÔT GRATUIT

**NOUVEAU
CAFÉ ONCTUEUX
ET CRÉMEUX** comme
sur un distributeur
automatique : 30 autres
variétés de boissons
(cafés, thés, chocolat,
potages...)



FONTAINES D'EAU SUR RÉSEAU
ET REFROIDISSEURS



DISTRIBUTEURS DE BOISSONS CHAUDES
OU FRAÎCHES / DE CONFISERIES
DE DENRÉES ALIMENTAIRES ...

Notre métier : vous proposez toutes les solutions de la pause-café et de fontaines d'eau sur le lieu de travail. Adhérent indépendant du groupement PRODIA PLUS (1^{er} réseau d'indépendants gestionnaires de distribution automatique en France) où nous répondons avec des accords-cadres commerciaux régionaux et nationaux.

Eric ARBANERE

Saveurs Matic et Membre DCF Orléans



www.dcf-orleans.fr