
	<p align="center"><b>Comité de Pilotage du Réseau des Electroniciens (RdE)</b></p>	
<p align="center"><b>Rédacteur : Christian PERTEL</b></p>	<p align="center"><b>CR de la réunion : Rencontre FARNELL- MRCT pour les besoins des électroniciens du réseau national RdE 24/01/2012</b></p>	<p align="center">27/01/2012</p>

## V1-CP

Présents en visio-conférence :

RdE : Christian Pertel (CP)

MRCT : Dominique Imhoff (DI)

FARNELL : Véronique Montoya, Olivier Canut (par téléphone)

Début de la réunion à 9h00.

### *Introduction*

Cette rencontre a été initiée par V. Montoya, dans le cadre du suivi de fournisseur, traité en amont avec la DDAI.

L'objectif de cette rencontre est de comprendre les attentes des métiers de la recherche au niveau des échanges technologiques et identifier les produits/services qui permettraient d'optimiser l'activité.

Depuis 2 ans, FARNELL a lancé un nombre de services et plateformes techniques dédiés aux électroniciens. Cette réunion est une excellente opportunité pour FARNELL de comprendre les points importants pour ce groupe de travail et d'identifier des solutions pertinentes.

### *Présentation des demandes recensés par le réseau*

Dans un premier temps, CP présente le réseau des électroniciens et plus spécifiquement les besoins en achats (composants, fournisseurs, logiciels). Notamment, il introduit la création du groupe de travail Achats. Ceci correspond à un besoin collectif de négociation de tarifs, mais aussi de recherche de solutions pour rendre accessibles des services, quel que soit le poids de l'unité, le statut de l'agent.

En tant qu'animateur du groupe, CP a recensé plusieurs besoins, exprimés par retour de courrier de collègues, ou comité de pilotage régional ; A une question, correspond un paragraphe.

#### *Point 1*

##### *Question RdE*

- ✓ Selon les unités de recherche, tous les agents n'ont pas les mêmes possibilités pour commander en ligne (barrières administratives, réticences des commandes internet, ...). Un exemple illustratif : A une commande, doit correspondre un bon de livraison et une facture ; hors il n'est pas rare que la commande arrive en plusieurs colis, et en découle plusieurs factures. Il serait utile que les tutelles adoptent une procédure unique, relayée par les DR, à destination des gestionnaires et utilisateurs techniques. Ainsi, chaque agent aura les avantages de la commande en ligne (plus souple, et plus rapide)

##### *Réponses FARNELL*

- ✓ VM insiste sur le bénéfice à adopter le canal de commande électronique (Portail Internet). A cet effet, elle nous récapitule les conditions spéciales accordées au CNRS sur l'ensemble des colonnes du catalogue FARNELL, à savoir :

Famille de produits	Remise pour les commandes standard (Fax, tel, courrier, email avec fichier attaché)	Remise pour les commandes passées par internet et sur l'outil I-Buy de Farnell
Appareils de tests et mesure (y compris soudage)	<b>9%</b>	<b>12%</b>
Tous les autres produits du catalogue général Farnell	<b>9%</b>	<b>16%</b>

- ✓ Farnell a passé un accord commercial avec la DDAI, il n'y a donc pas de notion de marché, donc pas de plafond de chiffres.
- ✓ Pour éviter plusieurs factures pour une commande, une recommandation simple est de sortir les références non disponibles et de les commander séparément. Cette vérification simple évitera des problèmes aux gestionnaires.

#### Point 2

##### Question RdE

- ✓ Certains composants ne sont accessibles par quantité de 100, voire 1000 pièces chez des distributeurs spécialisés. Est-il possible que FARNELL, au nom de notre partenariat, insère à notre demande ce type de références, avec un conditionnement plus réduit ?

##### Réponses FARNELL

- ✓ Si le fournisseur de composants est inscrit dans le catalogue, il suffit que FARNELL s'en rapproche pour inclure une référence ; Dans le cas où le fournisseur est absent, la procédure est bien plus compliquée et longue.  
Il est donc demandé aux électroniciens de fournir une liste de composants, ayant posé ce type de problème, et FARNELL en fera l'examen.

#### Point 3

##### Question RdE

- ✓ Au sujet des services déployés par FARNELL. Element14 n'est pas beaucoup utilisé dans sa version forum, car en interne, nous disposons aussi d'un forum et d'une liste de diffusion, sans compter la richesse des forums et site constructeurs.
- ✓ Par contre, qu'apporte le nouveau service PCB par Eurocircuits, si nous sommes déjà clients de cette société. Ceci nous dispense-t-il d'une commande et d'une facturation commune FARNELL ? Le tarif reste le même ?

##### Réponses FARNELL

- ✓ Element14 n'est pas seulement un forum mais un service multi-marques, multi-technologique. Il inclut aussi des possibilités intéressantes pour nos agents, à savoir :
  - Un groupe RoadTest : Des kits sont offerts aux clients qui en font la demande, sous conditions de publier un retour d'information et d'impression sur la mise en œuvre du produit.
  - Un accès à des séminaires gratuits

- Un service Ultralibrarian
  - Un service Micrium : ceci permet de développer sur un noyau temps réel, qui ne nécessite pas de licences (royalties) quand on le déploie en plusieurs dispositifs.
- ✓ A ce jour, ce service est destiné pour les clients FARNELL qui ne connaissent pas Eurocircuits. Pour les autres, cela ne change rien. A terme, les accords entre les 2 sociétés pourraient apporter une souplesse administrative ou financière. Les services commerciaux travaillent sur le sujet.

*Point 4*

#### *Question RdE*

- ✓ Au sein des comités de pilotage réseau, nous organisons des formations autour de l'instrumentation, électronique et informatique industrielle. On distingue 2 types de formations selon que l'intervenant est interne ou externe. Le 1<sup>er</sup> type est appelé à se développer pour des raisons de proximité, et de budget. Certaines de ces formations nécessitent de pratiquer sur des kits, et dans le cadre de notre partenariat (sponsoring), peut-on compter sur FARNELL pour assurer l'approvisionnement de kits, utilisés uniquement dans le cadre de la formation (12 exemplaires/Session de formation) ?
- A titre de bénéficiaire, il est certain que ces formations ouvrent des opportunités d'achats futurs de kits ou composants de la famille. Si FARNELL possède le catalogue correspondant, il en sera un fournisseur naturellement privilégié.

#### *Réponses FARNELL*

- ✓ Ce partenariat est intéressant, et il va être transmis aux services compétents pour définir les conditions. A la demande d'une référence type, CP propose une référence de kit PSOC de CYPRESS, prévu pour une formation organisée par le réseau régional de Midi Pyrénées.

Fin de la réunion vers 10h30