



Comité Central d'Entreprise des 1^{er} février et 2 février

***SIHA Syndrome Immunitaire
Hallucinogène des Acheteurs
Ou, comment acheter devient un
fantasme***

Une déclaration de la délégation CGT

Avant la mise en production d'un nouvel applicatif, tout service informatique qui se respecte applique un protocole de mise en production qui, dans un premier temps vérifie que l'applicatif est conforme aux besoins du client et fonctionne, dans un deuxième temps valide par des étapes que l'entreprise ne sera pas perturbée par cette mise en production.

Force est de constater qu'à l'AFPA, chaque fois qu'un nouvel applicatif informatique est mis en place la direction de l'AFPA se révèle incompétente et avec SIHA elle a atteint des sommets malgré toutes les alertes.

Aujourd'hui, le processus d'achat met l'AFPA en péril, les formations sont en grand danger faute de matière d'œuvre et les formateurs ainsi qu'une partie du personnel sont à la limite d'exercer leur droit de retrait.

Aujourd'hui pour essayer de travailler, le personnel AFPA met en place des mesures de contournement de ce nouveau processus d'achat. Vous avez voulu remplacer 10 logisticiens approvisionneurs par un seul acheteur territorial, heureusement que les LA sont toujours là. L'AFPA n'a d'ailleurs aucun scrupule à utiliser les compétences et les bonnes connaissances de ces LA pour trouver des solutions à tous les problèmes avant de supprimer leurs emplois.

Monsieur le président, l'applicatif SIHA est à l'image de votre Plan Stratégique, chaotique, inutile et improductif, à ce titre la délégation CGT lui a décerné le triple A : Aberrant, Alarmant et Anti-productif.

Pour étayer nos propos, nous n'allons citer qu'un petit nombre de dysfonctionnements vécus qui entraînent la détérioration de la qualité de nos prestations par manque de matière d'œuvre et perte de temps passé à faire des commandes plutôt que du face à face pédagogique ou autres travaux :

- 12 lignes de commande, temps passé : 5 heures
- 120 lignes de commande, temps passé : 2 jours
- 300 lignes de commande, temps passé : 1 semaine

- Pour un même fournisseur et 35 lignes de commandes, il faut saisir 35 fois le nom du fournisseur.

- Des fournisseurs ne sont pas référencés alors qu'ils sont les principaux fournisseurs du GRN.
- Les maçons ne peuvent pas commander des agglos, les plombiers du cuivre...
- Durant la saisie, il ne faut pas être interrompu par un tiers, sinon perte de temps puis déconnexion, mais il arrive aussi d'être déconnecté sans raison.
- Certains ne peuvent accéder au site et ne pouvant passer de commande, sollicitent un autre formateur, cela fait que deux formations se retrouvent sans formateur.
- Certains attendent deux semaines avant que l'on ait pu résoudre leur problème de connexion.
- Pour d'autres il faut rajouter la difficulté d'appréhension du système informatique sans formation.
- Un grand nombre de GRN n'a pas de panier chiffré ou les paniers sont très incomplets, TMETH, AMC, TDRA, ADVF, Couvreur, Maçons, Carreleurs, Préqualif, AEB, Plaquistes, pour ne citer que ceux-là. Ces GRN doivent donc aller chercher des produits dans un catalogue. Ce catalogue est à l'image du système, totalement hallucinant. Pour un produit, il est capable d'afficher 80 pages, par contre pour d'autres produits il n'y a aucune référence, pour certains produits il n'y a qu'un fournisseur, le plus cher, pour d'autres trop de fournisseurs. Les paniers ainsi créés ne sont pas réutilisables, il faudra tout ressaisir. Le conditionnement des produits n'est pas clair et il n'y a pas d'alerte ou de contrôle pour anticiper les erreurs.

L'utilité d'un moteur de recherche est d'aider le client à trouver rapidement ce qu'il cherche, le moteur de recherche de SIHA est une catastrophe, n'importe quel site commercial qui l'utiliserait déposerait son bilan dans les deux semaines.

Nous assistons à des dérives inquiétantes, des formateurs et des hiérarchiques vont acheter des produits et se les font rembourser.

Nous en profiterons au passage pour dénoncer la politique nationale des achats qui nous a fait perdre nos fournisseurs locaux qui nous apportaient :

- Des membres du jury
- Des stages en entreprise pour nos stagiaires
- Des emplois pour nos stagiaires
- Du matériel gratuit
- Une expertise qui nous permettait une veille technologique
- Des tarifs nettement plus bas que le marché national, malgré les remises accordées par des fournisseurs et qui ne seraient pas répercutées dans les coûts de fonctionnement des formations.

Monsieur le président, la délégation CGT vous demande de rétablir la situation dans les plus brefs délais.