



Jean Breton, Thésame

Lancement de PEAK (Purchasing European Alliance for Knowledge)

Mot d'accueil

Fondation Mérieux, « Les Pensières », Veyrier du Lac – Haute-Savoie : Rhône-Alpes

5 mai 2010

Bonjour à tous,

Je suis particulièrement heureux de vous accueillir aujourd'hui pour le lancement officiel du projet PEAK, et d'accueillir notamment 2 éminentes personnalités du monde de l'entreprise : Monsieur Alain Mérieux, Président de la l'Institut Mérieux, et Monsieur Boubacar Macalou, Directeur RSE du groupe Danone Eaux.

Merci à tous les intervenants de cette journée qu'ils soient du monde des entreprises, du monde institutionnel, de la formation et de la recherche. Je remercie tous les participants de cette rencontre : vous êtes aujourd'hui 150 personnes présentes, issus d'horizons variés et complémentaires : très majoritairement du monde de l'entreprise (70%) et de la fonction Achats (40%). Les secteurs d'activité représentés aujourd'hui sont exceptionnellement variés : manufacturier, mais aussi des services. Je souhaite souligner la présence de nombreuses PME fournisseurs (20% d'entre vous) qui par leur présence montrent tout leur attachement à l'émergence d'un nouveau mode relations clients fournisseurs.

Je remercie les partenaires de PEAK, acteurs de la formation de la recherche de la Région RA et de la Suisse, qui se sont mobilisés sur ce projet ainsi que nous le verrons cet après-midi. La mobilisation historique opérée aujourd'hui de ce réseau d'écoles privées et publiques de rayonnement international représente plus du 1/3 du potentiel de formation achats français niveau master, tant en formation initiale, en alternance, et continue.

Je remercie enfin nos partenaires financiers publics qui ont soutenu les études d'opportunité de cette initiative depuis 2008: le Conseil Général de la Haute-Savoie partenaire de la première heure dans le cadre de son soutien au pôle de compétitivité Arve Industries et notamment de ce projet structurant, mais aussi la Région Rhône Alpes et le Ministère de l'Industrie en Région.

Il y a un an, dans ce même lieu, Thésame, Centre Européen d'Innovation, vous informait sur le projet PEAK. Un challenge vous était proposé et nous vous donnions rendez-vous pour un lancement opérationnel 1 an après. 1 an après, quasiment jour pour jour, nous tenons aujourd'hui notre promesse avec nos 13 partenaires des écoles et des laboratoires de recherche. Nous vous proposons aujourd'hui de passer à l'étape suivante, celle du lancement opérationnel de l'initiative PEAK annoncée à l'époque.

Mais de quelle initiative s'agit-il en définitive ?

Je crois qu'il est aujourd'hui légitime de se poser la question de l'innovation dans le domaine des achats. Le terme « innovation » peut être compris dans son acceptation la plus large : Contribution des Achats à l'innovation, certes, mais aussi renouvellement, évolution et contribution renouvelée de la Fonction Achats aux différents processus stratégiques de l'entreprise désormais largement ouverte sur ses partenaires, particulièrement ses fournisseurs stratégiques. Ne parle-t-on pas aujourd'hui d'ailleurs outre atlantique d'open innovation ?

En 2008, nous lançons une enquête internationale auprès de 105 directeurs achats : la collaboration client fournisseurs et l'innovation figuraient déjà parmi les 10 premières préoccupations des directeurs achats pour les 3 à 5 ans à venir. 2 ans après, avec la crise, les leviers traditionnels des Achats montrent leurs limites pour réduire significativement et durablement les coûts tout en contribuant à la recherche de valeur et d'innovation. Au cœur du débat : le management de l'interface client-fournisseurs.

Dans un environnement hautement compétitif, à l'heure des entreprises en réseau, instaurer une approche plus collaborative entre clients et fournisseurs stratégiques est une obligation mais elle est encore largement inexploree. Le passage à l'acte n'est pas encore opérationnel. En cause : le manque d'outils, de méthodes et de référentiels partagés. Manager intelligemment des relations collaboratives avec ses partenaires nécessite des compétences humaines et matérielles qui sont de plus en plus pointues.

Thésame a déjà pris quelques initiatives ne ce sens ces dernières années.

Côté Clients : Dans le cadre de l'évolution de leur offre produits-services innovante, nombre de nos partenaires donneurs d'ordres nous expriment leur besoin de structurer de nouvelles filières de fournisseurs stratégiques maîtrisant des savoir-faire complémentaires aux leurs. Hors les pratiques de co développement ne sont pas forcément bien maîtrisées ni bien connues, contrairement à ce que l'on pourrait penser. Aussi, pour répondre à cette demande, nous avons ainsi lancé entre 2007 et début 2010 une première étude avec les laboratoires G-Scop, et CERAG, et 6 grandes entreprises clientes de la Région RA dans le cadre du projet PRAXIS.

Avec BioMérieux, Boshrexroth, Schneider Electric, Mavic, Somfy, SNR, et une quinzaine de fournisseurs PME, cette étude a permis de produire et tester des outils d'évaluation et de sélection de la performance des fournisseurs en innovation. En 2009, ce travail était reconnu nationalement par la communauté Achats puisqu'il a obtenu le 1^{er} prix Qualité et Innovation de la revue Décision Achats. Cette aventure se poursuit désormais avec Sanofi Pasteur, Aldes, Salomon et d'autres entreprises.

Côté fournisseurs : depuis 10 ans, Thésame accompagne des entreprises PME de la Région RA avec des programmes régionaux soutenus par le Conseil régional et la Direccte. Thésame s'est ainsi fait une spécialité reconnue de l'accompagnement des fournisseurs en stratégie d'innovation. Quel retour ces derniers nous font-ils ? : Il existe un plafond de verre qui ne leur permet pas de s'intégrer autant qu'ils le souhaiteraient avec leurs clients, avec à la clé, une crispation sur les aspects de Propriété Industrielle. Une situation donc « en chien de faïence », bloquée, dure et palpable est aujourd'hui observée par les uns et les autres. Une situation exacerbée avec la crise actuelle.

D'un côté, donc, l'émergence d'une demande d'évolution de la fonction Achats, et l'expression d'une appétence pour des leaders industriels de disposer de nouveaux outils de management pour engager concrètement une autre pratique de cette fonction. De l'autre, des fournisseurs qui appellent de leurs vœux une évolution du comportement de leurs clients. Hors, s'agissant des mentalités, une telle évolution ne se décrète pas. Il faut l'initier et l'accompagner.

Disposer d'une entité pour favoriser les échanges inter sectoriels sur les bonnes pratiques dans le domaine, les expérimenter puis les déployer à grande échelle, faire évoluer les contenus de formation pour disposer de nouveaux savoir-faire et savoir-être, tel est l'objet auquel **la plateforme PEAK (Purchasing European Alliance for Knowledge)** qui est lancée officiellement aujourd'hui entend s'atteler.

Gageons qu'une telle initiative ambitieuse, **le 1^{er} réseau recherche-Entreprises-formation dans ce domaine**, fournira le terreau pour promouvoir une nouvelle école de pensée achats internationale. Et si le projet PRAXIS que je vous ai évoqué est une brique d'un vaste ensemble dédié au management des relations collaboratives clients fournisseurs, notre pari est qu'avec PEAK nous construisons désormais la Maison du collaboratif pour rendre opérationnel un nouveau modèle d'organisation centré sur la mobilisation des partenaires extérieurs.

Mais pour qu'une telle innovation organisationnelle puisse être engagée avec succès, elle doit impérativement s'inscrire au-delà des Achats et de ses relations avec les fournisseurs dans un cadre plus large de valeurs et de stratégie cohérentes de relations avec toutes les parties prenantes. 2 entreprises ici présentes ont particulièrement réfléchi et déjà mis en œuvre ce cadre stratégique approprié : BioMérieux et le Groupe Danone : C'est pourquoi, j'ai l'immense plaisir de donner tout d'abord la parole à Alain Mérieux, Président de l'Institut Mérieux, puis à Boubacar Macalou, Directeur RSE du Groupe Danone Eaux.

Bonne journée à tous

Jean Breton, Thésame, Directeur Associé
jb@thesame-innovation.com

