

Nouveau ! Le site www.e-Achats.fr met en ligne «TALENTS e-ACHATS», son service de recrutement des métiers des achats, du conseil et des technologies associées.



3 QUESTIONS A...

Jean Breton, directeur associé en charge du pôle Innovation & Stratégie, Thésame (www.thesame-innovation.com)

e-Achats Infos : Quelle est la mission de Thésame et comment cette association a-t-elle été amenée à lancer un projet de Centre d'Excellence Achats baptisé PEAK (Purchasing European Alliance for Knowledge) en Rhône-Alpes, annoncé officiellement le 22 avril dernier ?

Jean Breton : Thésame est une association créée en 2000 pour accompagner les entreprises, dans les domaines de la mécatronique, du management de l'innovation et de la performance industrielle. Elle est amenée à accompagner stratégiquement des fournisseurs pour se maintenir, notamment en période de crise, et se renforcer sur un processus d'innovation. Il y a 3 ans, a été lancé le projet PRAXIS (avec six grands donneurs d'ordres, des laboratoires de recherche et un club de fournisseurs), porté par Thésame et le laboratoire G-Scop. L'objectif de ce projet est de développer des outils de sélection et d'évaluation de la performance en conception collaborative. La fonction achats, par sa position privilégiée à l'interface de la relation client-fournisseurs, est aujourd'hui au cœur d'une nouvelle exigence de collaboration étroite avec les partenaires de l'entreprise. Suite à une enquête européenne auprès de directeurs achats de grands groupes industriels et de service, Thésame et l'Agence Economique de Haute-Savoie ont engagé le projet PEAK, sous l'égide du pôle de compétitivité Arve Industries. Le Centre d'Excellence Achats, incubé par Thésame, sollicite des financements publics et privés.

e-Achats Infos : Quels sont les participants à ce projet ?

Jean Breton : Nous sommes partis de l'expérience réussie du projet PRAXIS et d'un noyau dur de partenaires pour démarrer le projet avec, côté fournisseurs, des entreprises de la région Rhône-Alpes et de Suisse romande, et une extension européenne prévue. Côté entreprises acheteuses, la plupart sont internationales. Lors de l'annonce officielle du projet de création de PEAK, le 22 avril 2009 à Annecy, près d'une centaine de personnes ont confirmé leur intérêt pour la démarche et, pour certaines, leur volonté de participer au projet : 8 écoles de formation Master et MBA Achats (EIPM Archamps, IMUS Annecy, EPFL Lausanne, IAE Grenoble, Grenoble Ecole de Management, EM Lyon, IAE Lyon 3, ESC Saint-Etienne) ; une trentaine d'entreprises clients (BioMérieux, Bosch, Generali, Gerflor, Plastic Omnium, Salomon Mavic, Sanofi Pasteur, Schneider Electric, SEB, Somfi, Staubli, Ullis Sofradir, Veka...) et fournisseurs (Baud Industries, Alpes Deis, ABR, Anper, Arindis, Bouverat Pernat, Eudica, Lathuille Hudry, SAS Conte...); des institutions représentant le territoire (Pôle de compétitivité Arve Industries, Conseil général de la Haute-Savoie, Pôle Plastipolis).

e-Achats Infos : Qu'est-ce que PEAK va apporter aux acheteurs et autres acteurs de la collaboration client-fournisseurs ?

Jean Breton : La création du Centre d'Excellence Achats PEAK fait suite à une enquête européenne réalisée auprès de directeurs des achats. En partant d'une problématique de fournisseurs, nous avons été amenés à nous intéresser aux acheteurs et à leurs attentes en matière de démarches collaboratives clients-fournisseurs. L'objectif de PEAK est, d'une part, de bâtir la « maison du travail collaboratif », en fédérant les connaissances généralisables par les directeurs achats et en lançant des projets de recherche multipartenaires avec des laboratoires et des écoles ; d'autre part, de transférer ces connaissances vers les écoles d'achats afin de contribuer à former une nouvelle génération d'acteurs (décideurs, achats, R&D, Qualité, etc.) aux démarches collaboratives client-fournisseurs.

CHIFFRES

- **63%** des entreprises interrogées disent revoir à la baisse leurs dépenses d'investissement pour l'année 2009. Les stratégies de contrôle des coûts occupent une place primordiale : 85% mettent un frein aux dépenses de leurs employés, 82% s'intéressent à l'analyse et la gestion des performances financières de l'entreprise, 71% améliorent les moyens de contrôles financiers de leur société. 87% envisagent de réduire le budget des déplacements, 44% d'entre eux s'attendant à une réduction de plus de 10%. (source : American Express, CFO Research)
- **42 %** des DSI ont baissé leur budget IT au cours du premier trimestre 2009. **46 %** précisent que ces budgets ont été revus, depuis leur validation initiale, à la baisse pour **90 %** d'entre eux avec une moyenne de **-7,2 %**. La recherche d'économies passe par la renégociation des contrats et des coûts avec les fournisseurs. Les réductions budgétaires concernent surtout les secteurs des services professionnels, des télécommunications et de la haute technologie (**-10 %**), les domaines de la fabrication (**-8 %**), des services publics et financiers (**-4 %**). Seul celui de la santé voit ses ressources croître (**+2,2 %**). (source : étude Gartner Executive Programs)
- Pour les achats de prestations de conseil, **79%** des acheteurs sont favorables au référencement en 2009, alors qu'ils étaient **93%** en 2007. Outre la pression à la baisse des prix, le référencement tend à exclure les cabinets de conseil les plus

petits. **67%** des acheteurs de conseil pensent que la relation entre les deux parties s'est améliorée ces 2 dernières années. La majorité des consultants estiment que la professionnalisation de l'achat de prestations s'améliore, alors que près de **60%** des acheteurs jugent le niveau stationnaire. (source : Syntec Conseil en Management)

- Le nombre de programmes de cartes d'achat déployés dans le secteur public est passé de **135** en 2007 à **158** en 2008. Pour l'année, le chiffre d'affaires cumulé s'est élevé à **43,5 M€** (38,46%) pour **118 600** transactions (22,7%). Le panier moyen s'élève à **368 €**. (source : APECA)
- **28%** seulement des directeurs financiers estiment que l'approvisionnement a un impact important sur l'exposition au risque financier. **46%** constatent une intégration réelle entre les processus d'achats et de la finance. **58%** des charges indirectes ne sont pas suivies par les organisations internationales. (source : étude « The Cost of Control », Basware)
- **96%** du processus de traitement des factures nécessite une saisie manuelle à partir de documents papier. Le cycle de traitement d'une facture dure en moyenne **12 jours**. **25%** des factures sont payées en retard. (source : The Byline Research Group, cité par Itesoft)
- **71%** des entreprises ont réduit significativement leurs voyages d'affaires. Les voyages à but commercial sont préservés pour **45%** des personnes interrogées. Pour **62%** des sondés, la classe affaires n'est pas/plus autorisée pour les déplacements en avion. (source : KDS)