

A la une **PLANETE ACHATS > STRATEGIE ACHATS**

Les directeurs achats ont leur centre de recherche

Par Charles COHEN, 07/05/2010

Peak, voici le nom d'un premier programme européen sur les achats associant des cursus universitaires, des instituts de formation et des entreprises. Son objectif: créer une nouvelle école de pensée achats privilégiant la création de démarches collaboratives entre clients et fournisseurs.



Favoriser des démarches collaboratives entre clients et fournisseurs: tel est l'objectif du programme Peak (Purchasing European Alliance for Knowledge), une plateforme européenne d'études et de recherches dans le domaine des achats, lancée en grande pompe le 5 mai dernier à la fondation Mérieux, près d'Annecy (74).

Parrainé par le réseau technologique Thésame, ce programme pérennise l'expérience du projet Praxis (récompensé lors des Trophées Décision Achats 2009), qui avait déjà pour but de créer des outils d'évaluation de la performance des relations clients/fournisseurs dans le cadre de démarches de coconception.

25 entreprises partenaires

Placé sous le signe de l'innovation, cet événement qui a réuni près de 150 personnes dont une part non négligeable de directeurs achats, a pour ambition de créer une nouvelle école de pensée achats fondée sur la mise en place de partenariats stratégiques entre acheteurs et prestataires. «La fonction achats, par sa position naturelle d'interface entre les ressources internes et externes, se doit de porter cette dynamique avec un objectif de performance collective, créatrice de valeur et de pérennité des entreprises», a rappelé Jean Breton, directeur associé de Thésame.

Signe du succès de ce programme, il a déjà suscité l'intérêt de 25 entreprises, qui représentent un volume d'achats de plusieurs milliards d'euros: Danone, SNCF, Sanofi Pasteur, etc. Plus encore, il rassemble huit cursus achats de la Région Rhône-Alpes et de Suisse (EM Lyon, IAE Grenoble, etc.) ainsi que cinq instituts de recherche (Cerag, Irege, etc.)

Les uns comme les autres ont d'ailleurs profité de cette journée de lancement pour présenter le programme de travail pour les années à venir. Ainsi, différents ateliers associant les entreprises adhérentes sont déjà prévus pour juillet 2010. Ils sont organisés autour de trois thèmes: "achats et projets", "achats et développement durable" et "partage de la valeur et des risques". Autant de problématiques où la question de la gestion durable de relation clients/fournisseurs joue à plein.

Création de nouveaux référentiels

«Encore en démarrage, ce programme va constituer un atout non négligeable pour les directions achats désireuses d'améliorer la relation avec leurs partenaires les plus stratégiques, a souligné Jean Breton, une approche qui, dans un environnement de plus en plus compétitif, devient obligatoire ne serait-ce que pour développer son business et capter les innovations de ses partenaires.» Pourtant, force est de constater que ce mode de collaboration reste encore aujourd'hui peu exploité. En cause notamment: le manque d'outils à la disposition des acheteurs. «C'est pourquoi le programme Peak va permettre d'identifier et de partager les meilleures pratiques, de créer des nouveaux référentiels et outils, et également d'enrichir le contenu pédagogique de nos partenaires de formation», a expliqué Pierre Jarniat, chargé de mission chez Thésame.

S'inscrivant dans la lignée des initiatives déjà menées sur le thème des démarches collaboratives dans les entreprises en réseau (Charte des bonnes pratiques entre grands donneurs d'ordres et PME, Etats généraux de l'Industrie, etc.), ce programme devrait également aider la fonction achats à se démarquer, à terme, d'une image de cost killer qui lui colle démarquer, à terme, d'une image de cost killer qui lui colle encore à la peau.

