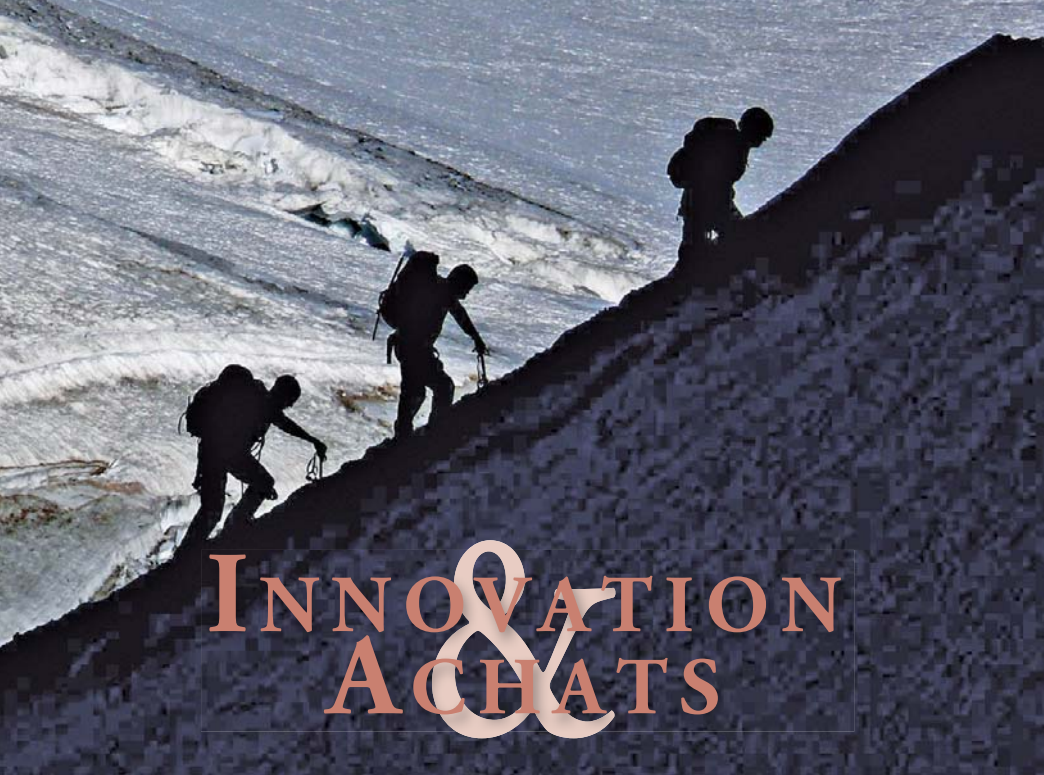




PEAK[®]

PURCHASING EUROPEAN ALLIANCE
FOR KNOWLEDGE



INNOVATION & ACHATS

PEAK, Une nouvelle dynamique dans la relation collaborative Clients/Fournisseurs

- Etude et développement de nouveaux référentiels
- Expérimentation et diffusion de meilleures pratiques
- Formation des nouvelles générations d'acheteurs

PEAK PURCHASING EUROPEAN ASSOCIATION

Une vocation

La **fonction Achats** est, par sa position privilégiée, le véritable **architecte de la relation Clients/Fournisseurs**. Elle est à l'interface des différents partenaires de l'entreprise (Décideurs, R&D, RH, Qualité, Fournisseurs,...). Aujourd'hui, les exigences de compétitivité nécessitent de refondre le modèle de relation Clients/Fournisseurs afin de le rendre plus collaboratif. Face à cet enjeu, l'entreprise et notamment la fonction Achats, manquent cruellement de concepts et d'outils opérationnels.

PEAK participe efficacement à la création et au déploiement d'une **nouvelle école de pensée Achats**. Elle vient enrichir les initiatives d'amélioration du professionnalisme de la fonction Achats. Par la diffusion large de ses travaux (pratiques, outils, méthodes, ...), PEAK vise à rendre **opérationnelle, durable et mutuellement bénéfique** l'émergence de **nouvelles relations collaboratives entre clients et fournisseurs**.

PEAK se fixe 4 objectifs :

- Identifier les meilleures pratiques
- Créer de nouveaux référentiels
- Développer de nouveaux outils
- Enrichir le contenu pédagogique des partenaires de la Formation

L'enjeu est de taille, il s'inscrit dans la dynamique des Etats Généraux de l'Industrie et au cœur des débats de la Plate-forme Automobile. **Il contribue à rendre opérationnelles des initiatives telles que la Charte de bonnes pratiques Clients/ Fournisseurs** (médiation du Crédit, CDAF).



PEAK : ALLIANCE FOR KNOWLEDGE

Des partenaires de premier ordre

A ce jour, PEAK a enregistré l'appui formel ou reçu des marques de soutien :

- **Des directions Achats de grandes entreprises nationales et internationales**
Valeur d'exemple

La notoriété de ces entreprises, leur volume d'achats significatif (plusieurs milliards d'euros), leur dynamique d'innovation, la variété des secteurs d'activité (industrie, services) et leur taille (grands groupes, ETI) faciliteront la mise en œuvre des résultats issus de la plateforme.

- **Des acteurs de la Formation et de la Recherche**
Bras de levier sur la fonction Achats au niveau stratégique

Par cette mise en réseau, les acteurs de PEAK en Région Rhône-Alpes représentent plus de 30% des formations Achats françaises (niveau Master) avec quelques 250 personnes formées annuellement. Une prise en compte plus large incluant la Suisse Romande sur le sujet permet d'emblée une visibilité internationale.

- **Des PME fournisseurs et/ou sous-traitantes**
Point de vue pris en compte

Leur contribution est bien prise en compte à travers leur participation active aux travaux de PEAK. De plus, le Pôle de Compétitivité Arve Industries (près de 300 PME) a labellisé le projet PEAK. PEAK est une plateforme structurante pour les 7 pôles de compétitivité réunis dans Mecafuture-FR.

Un cadrage général

Comment développer les Démarches Collaboratives Clients/Fournisseurs dans les entreprises en réseaux, gisement de création de valeur (performance économique, innovation, efficacité opérationnelle, ...), aujourd'hui largement sous exploité, voire même insoupçonné ?

3 thèmes porteurs :

- **Création et Partage de la Valeur, Maîtrise des Risques en Démarches Collaboratives**

Cartographie, Modalités de mise en œuvre, propositions de Modèle de partage et d'évaluation de la Valeur et des Risques tout au long du cycle de vie du produit.

- **Achats et Développement Durable, ou Comment réconcilier RSE et Performance Economique ?**

Etat de l'art, évaluation de la Valeur apportée, mise en œuvre et propositions de préconisations d'une démarche d'Achats Durables.

- **Achats et Projets**

Caractérisation, Diagnostics des pratiques, propositions de Modèle d'évaluation et de Maturité organisationnelle dans le domaine des relations collaboratives.

PEAK, une plateforme :

- Multipartenaire d'études et de recherches dans le domaine des achats
- Créée en Rhône-Alpes, à impact national et visibilité internationale
- Regroupant des entreprises, des acteurs de la formation et de la recherche



> CONTACTS THÉSAME

Jean BRETON - Fondateur
jb@thesame-innovation.com

Pierre JARNIAT - Chargé Développement
p.jarniat@orange.fr

Marie-Anne Le DAIN - Responsable Scientifique
marie-anne.le-dain@g-scop.inpg.fr

Benoit CALLOUD - Responsable Opérationnel
competachat_pme@yahoo.fr

www.peak-purchasing.com

thesame

7 avenue du Parmelan - BP 2444 - 74041 ANNECY Cedex
Tél. 04 50 33 58 21 - Fax 04 50 33 58 22 - www.peak-purchasing.com