

SOCRATES

l'éthique comme compétence

A QUOI LES DHA
S'INTÉRESSENT-
ILS AUJOURD'HUI ?

Copyright 2009 Thésame / AED 74

PLAN DE LA PRESENTATION

2

**1. Résultats d'une enquête européenne
menée auprès de 105 directeurs des
Achats**

**2. Outils d'évaluation de la relation Clients /
Fournisseurs**

1. RÉSULTATS D'UNE ENQUÊTE EUROPÉENNE MENÉE AUPRÈS DE 105 DIRECTEURS DES ACHATS

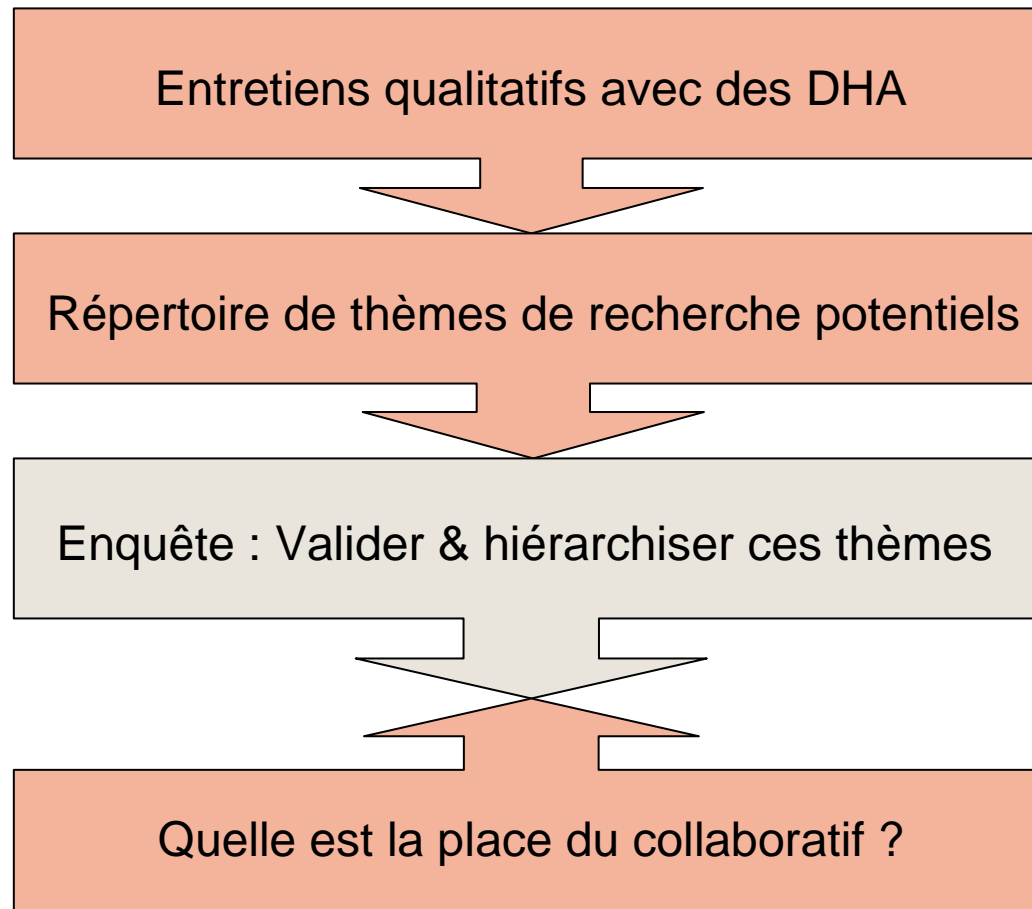
LE CONTEXTE DE L'ENQUÊTE

4

- Une étude sur la pertinence de la création d'un centre d'études sur les Achats ;
- L'étude est labellisée par le pôle de compétitivité Arve Industrie, lancée par Thésame et l'Agence Economique Départementale de Haute-Savoie, financée par le Conseil Général de Haute-Savoie ;
- L'étude visait à mesurer auprès d'un ensemble d'acteurs (professionnels, institutionnels, écoles, centres de recherche) **l'opportunité et la faisabilité d'une centre d'étude et de recherche spécialisé dans les Achats.**

LE CONTEXTE DE L'ENQUÊTE

5



Copyright 2009 Thésame / AED 74

SOCRATES

l'éthique comme compétence

DONNEES CONCERNANT L'ENQUÊTE

6

- La période : **novembre 2008**

- L'échantillon :
 - Base : **1000 DHA**
 - Répondants : **105 DHA**
 - Zone : **Europe**
 - **Tous secteurs** d'activité

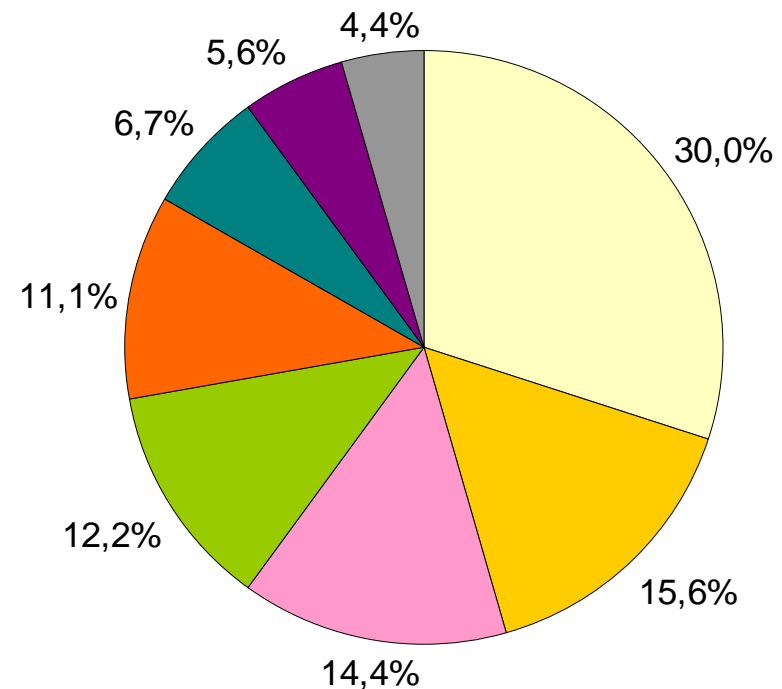
- Le mode d'administration : **questionnaire en ligne**, lien adressé par mail

DONNEES CONCERNANT L'ENQUÊTE : L'ÉCHANTILLON (1/2)

7

Le secteur d'activité

Production industrielle
Automobile
Chimie, Industrie Pharmaceutique
Informatique et Technologie de l'information et de la communication
Biens de consommation (FMCG)
Exploitation agricole, forestière, minière, pétrolière
Construction
Assurance, Banque, Finance



Copyright 2009 Thésame / AED 74

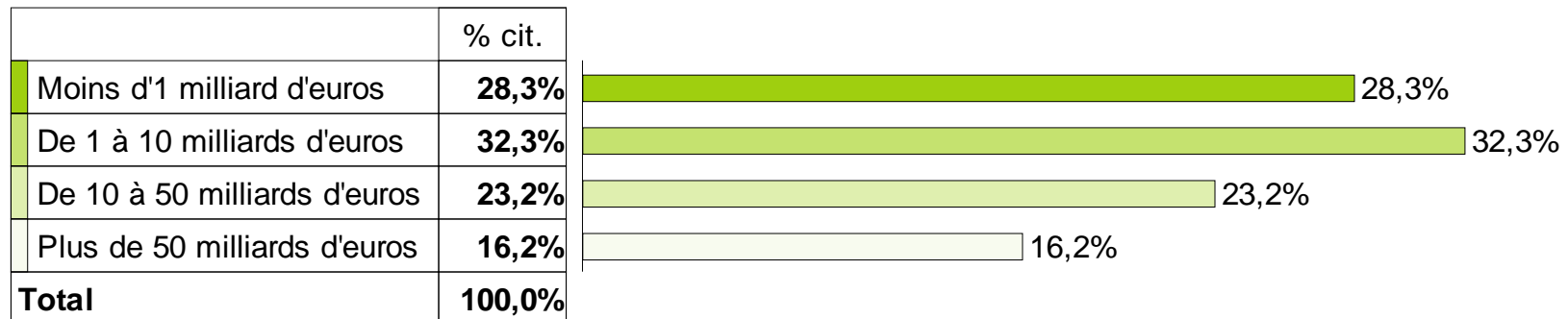
SOCRATES

l'éthique comme compétence

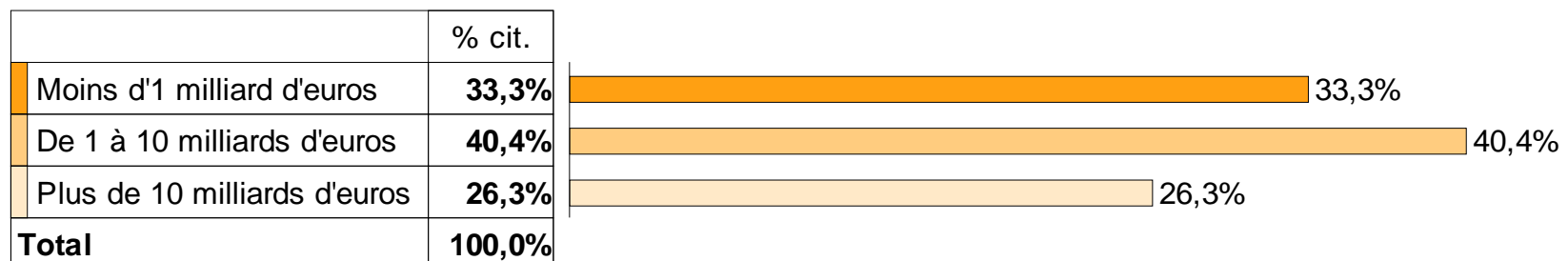
DONNEES CONCERNANT L'ENQUÊTE : L'ÉCHANTILLON (2/2)

8

Quel est le chiffre d'affaires total en million d'Euros au niveau groupe ?



Quel est le volume d'Achats total en million d'Euros au niveau groupe ?



LE QUESTIONNAIRE

9

- 6 chapitres pour 20 thèmes de recherche : Achats et ...
 - ...Stratégies
 - ...Performance
 - ...Innovation
 - ...Compétences
 - ...Développement durable
 - ...Achats indirects

- Chaque thème est noté sur 10 pour évaluer son niveau d'intérêt

LES THÈMES RELEVANT DIRECTEMENT DU « COLLABORATIF »

10

- Rôle des Achats dans la relation Collaborative Clients/Fournisseurs
- Evolution des relations clients / fournisseurs
- Compétitivité Internationale des Fournisseurs de proximité
- Conception Collaborative (Open Innovation)
- Management de l'Innovation Fournisseurs
- Les réseaux vecteurs d'Innovation
- Achats et Ethique (Référentiel éthique et déontologie achat partageable avec les fournisseurs)

LA PLACE DU COLLABORATIF DANS LE « TOP TEN »

11

	Ordre de priorité	Thème
	1 ^{er}	Management du risque
Pilotage et anticipation	2 ^{ème}	Management de l'Innovation Fournisseurs
	3 ^{ème}	Compétences Entrepreneuriales aux Achats
Performance économique	4 ^{ème}	Pratiques Achats des Entreprises les plus performantes
	5 ^{ème}	Performance des Achats Indirects
GRH	6 ^{ème}	Prospective Compétences Achats
Innovation	7 ^{ème}	Evolution des relations clients / fournisseurs
	8 ^{ème}	Conception Collaborative (Open Innovation)
Management de la relation	9 ^{ème}	Achats et Ethique
	10 ^{ème}	Rôle des Achats dans la relation Collaborative Clients/Fournisseurs

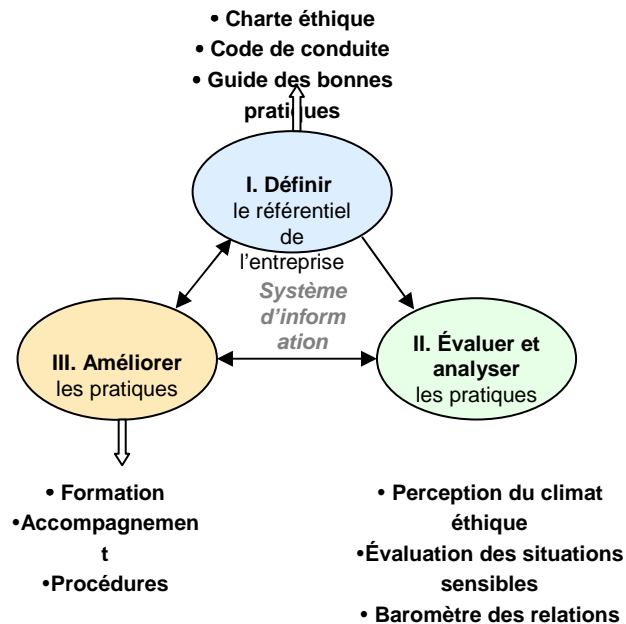
PREMIERES CONCLUSIONS

- Parmi les dix premiers centres d'intérêt des DHA, les thèmes classiques de la gestion des risques & de la performance économique occupent une place prépondérante ;
- La préoccupation pour la gestion des compétences aux achats s'affirme ;
- Les thèmes liés au travail collaboratif avec les fournisseurs, notamment l'innovation partagée et le management de la relation constituent 1 deuxième axe de progrès des achats ;
- Le changement de paradigme dans le management de la relation s'accroît depuis une dizaine d'années (relation compétitive / coopérative) ;
- Une fois que les outils de la maturité achat ont produit leurs résultats, les leviers de performance se situent dans des changements plus profonds du mode de collaboration. ;
- Une relation de confiance avec les fournisseurs apparaît progressivement comme une condition de la performance des achats. Comment y travailler ?

2. OUTILS D'ÉVALUATION DE LA RELATION CLIENTS / FOURNISSEURS

LE MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENTS-FOURNISSEURS

14



- Pour évaluer et faire évoluer la relation il faut un référentiel.
- Ce référentiel peut être construit sur la base de principes éthiques et de lignes de conduite (déontologie dans la relation) partagés avec les fournisseurs (ou cotraitants).
- La confiance est le résultat du respect de ces lignes de conduite :
 - lisibilité et prévisibilité des comportements
 - création de valeur partagée
- Il est nécessaire de mesurer le niveau d'atteinte des objectifs relationnels.

LE RÉFÉRENTIEL ÉTHIQUE DE LA RELATION ACHETEUR / FOURNISSEUR

15

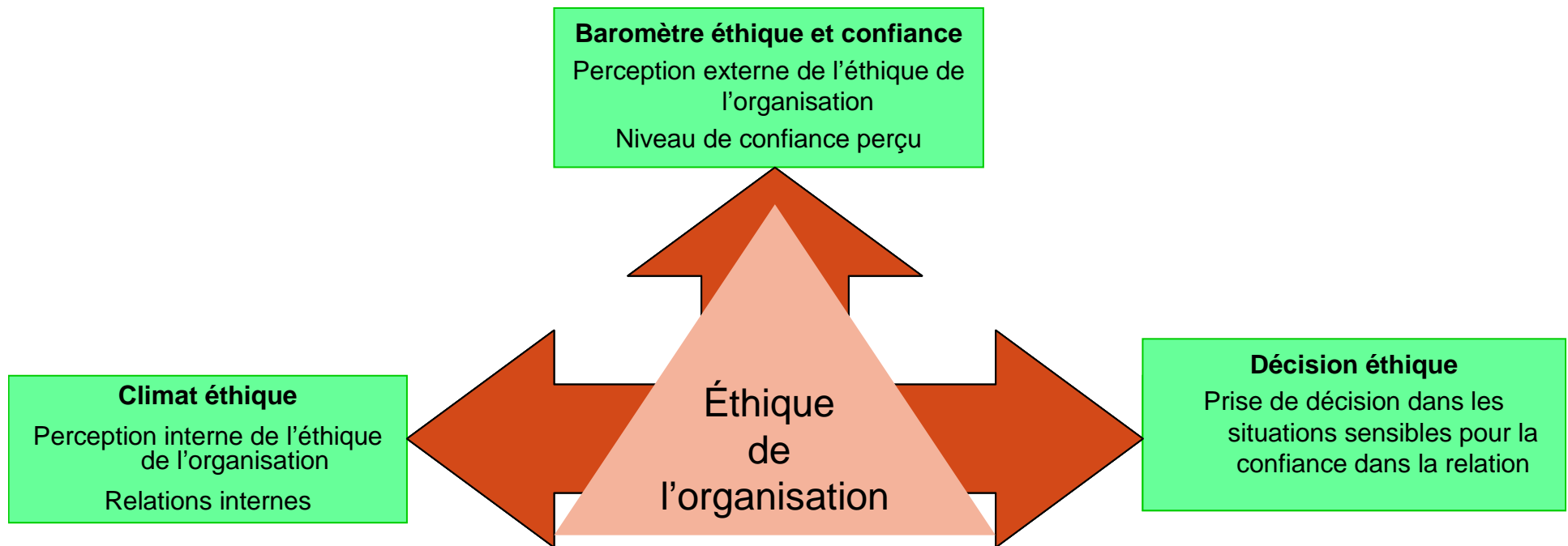
- Les objectifs :
 - ▣ Définir une politique
 - ▣ Donner des repères
 - ▣ Communiquer en interne et en externe

- La méthode de construction :
 - ▣ Méthode collaborative
 - ▣ Réalisme des engagements

- Les chapitres :
 - ▣ Soit les valeurs
 - ▣ Soit les étapes clé du processus

LES OUTILS D'ÉVALUATION

16



SOCRATES

l'éthique comme compétence

LE REGARD DES FOURNISSEURS SUR LA RELATION

18



CONCLUSION

20

- Les achats seront collaboratifs ou ne seront pas ... ?

□ THESAME / AED 74

7 Avenue du Parmelan – BP 2444
74041 ANNECY Cedex

Tél. 04.50.33.58.21

Fax. 04.50.33.58.22

Contact. Jean.breton@thesame-innovation.com

Contact. gisele.bonnot@aed74.fr

□ SOCRATES

Parc d'activité des Glaisins
14 rue du Pré Paillard
74940 ANNECY-LE-VIEUX

Tél. 04.50.10.47.63

Fax. 04.50.68.51.08

Site web. www.socratesonline.com

Contact. jean-jacques.nilles@socratesonline.com

Contact. pierre.jarniat@orange.fr

CONTACT