

Que pensent les clients du collaboratif ... ?

***Ceux qui aperçoivent la lumière avant les autres sont condamnés à la poursuivre en dépit
des autres. [Christophe Colomb]***

Yann PAGES , *Directeur Achats PLASTIC OMNIUM*

Services and products for optimizing at-source waste management

Door-to-door surveys and installation



Maintenance and washing

Systèmes d'identification et de traçabilité de la production de déchets



Others



Variable message signs

Multisport concept



Plastic Omnium Auto Exterior = 80% of Plastic Omnium T/o

Key figures

Sales Revenue 2008 : €2.2 billion

23 countries on 4 continents,

11 000 employees

R&D investments: 5.2% of revenue

**A group independent 60% controlled
by the founders**



Plastic Omnium Auto Exterior

Worldwide Leadership



**Fascias &
Front End
Modules**

**Fenders &
Body
Panels**

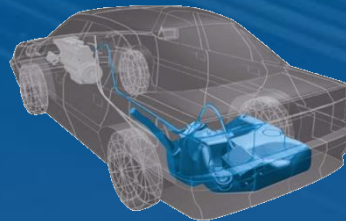
**Inergy
Automotive
Systems**

**Rear
Closure
Systems**

**Thermoset
structural
parts &
body panels**



HBPO
THE MODULE COMPANY



Purchasing department - 2010

•Purchasing Key figures

Around 90 people (excluding plants buyers)



Production : 450 M€

MRO: 250 M€

Specific invests: 50 M€

Inj. machines – Paint shop – building : 40 M€



= 60% of



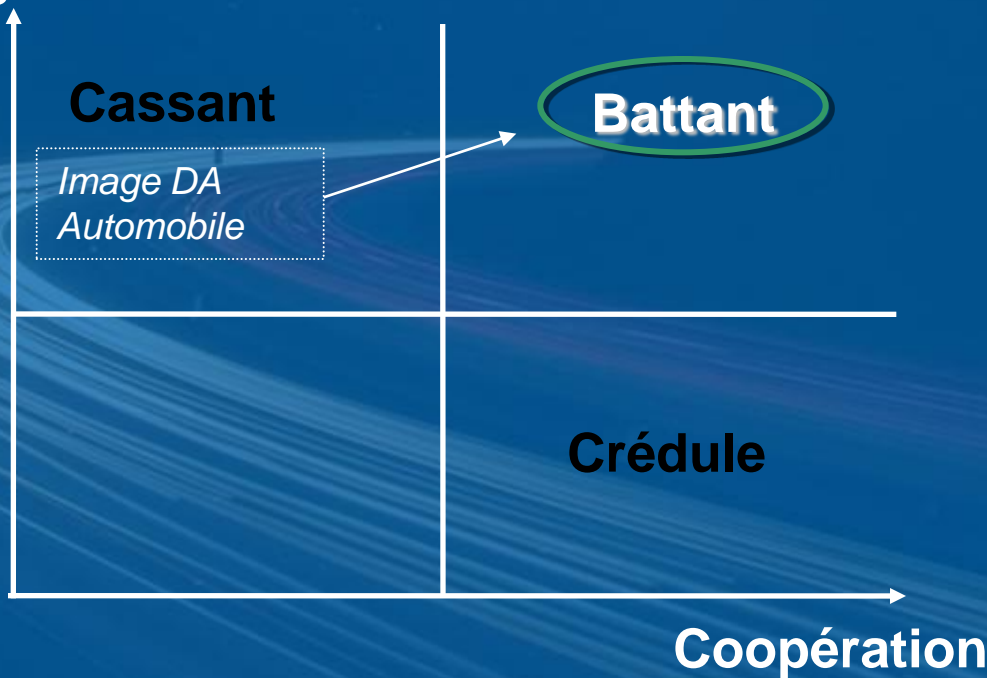
+



sales revenue

Changer les comportements

Engagement





Le besoin

- **Capter l'innovation des fournisseurs**
- **Collaboration active et sereine – Co-conception**
- **Gagner la confiance des fournisseurs**
- **Rétablir le dialogue**
- **Ecouter les fournisseurs**
- **Faire des gains intelligents**

Et si tout cela arrivait naturellement, en continu, sans même y penser ?

MANAGER un FOURNISSEUR

comme si c'était un

COLLABORATEUR

La PERFORMANCE ?

■ La performance c'est le produit de

Sa Motivation X Ses Compétences

⇒ Quelle influence avons-nous sur la motivation des fournisseurs ?

⇒ Faible ?

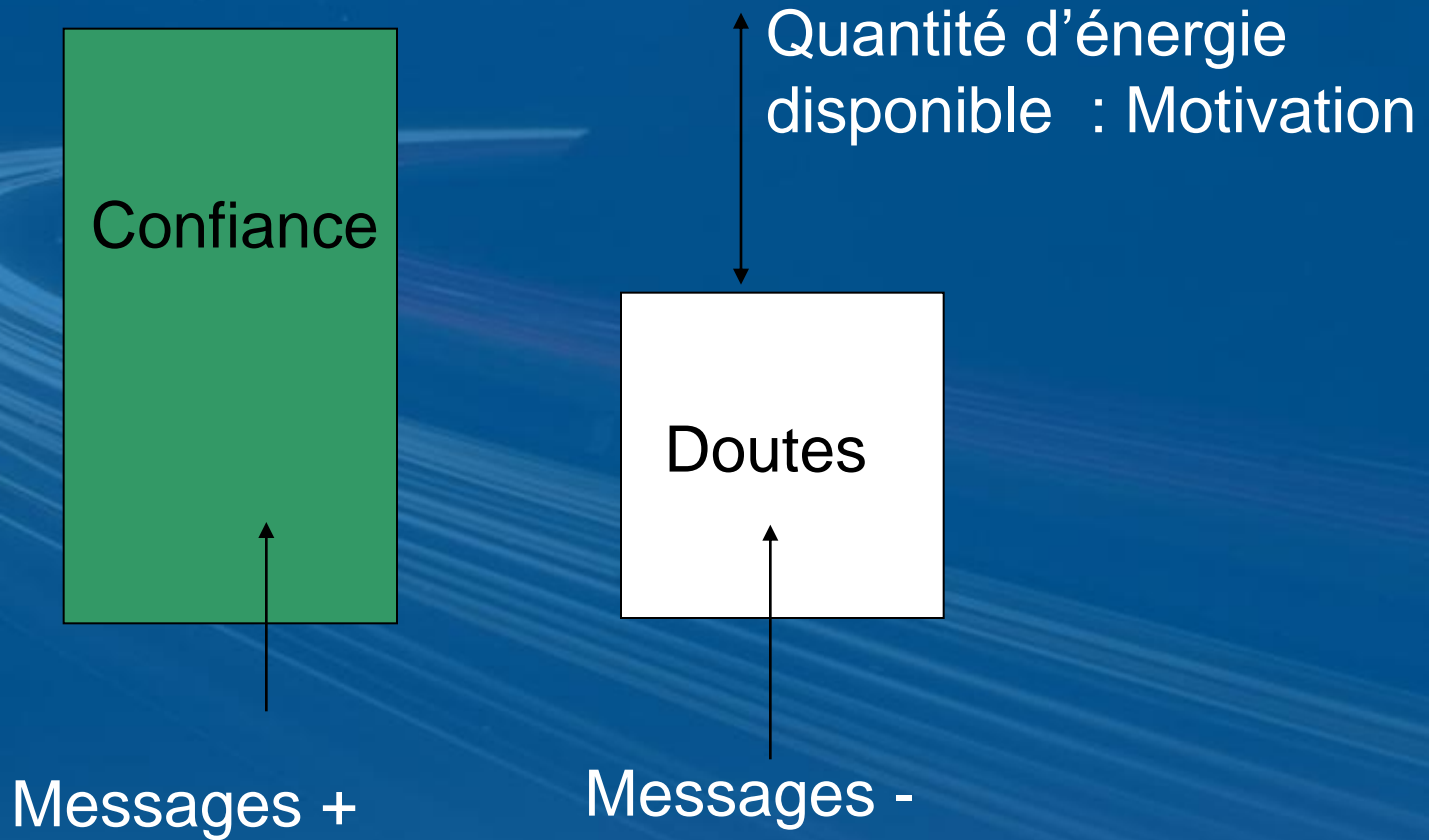
⇒ Moyenne ?

⇒ Forte ?

⇒ Quelle influence avons-nous sur la compétence des fournisseurs ?

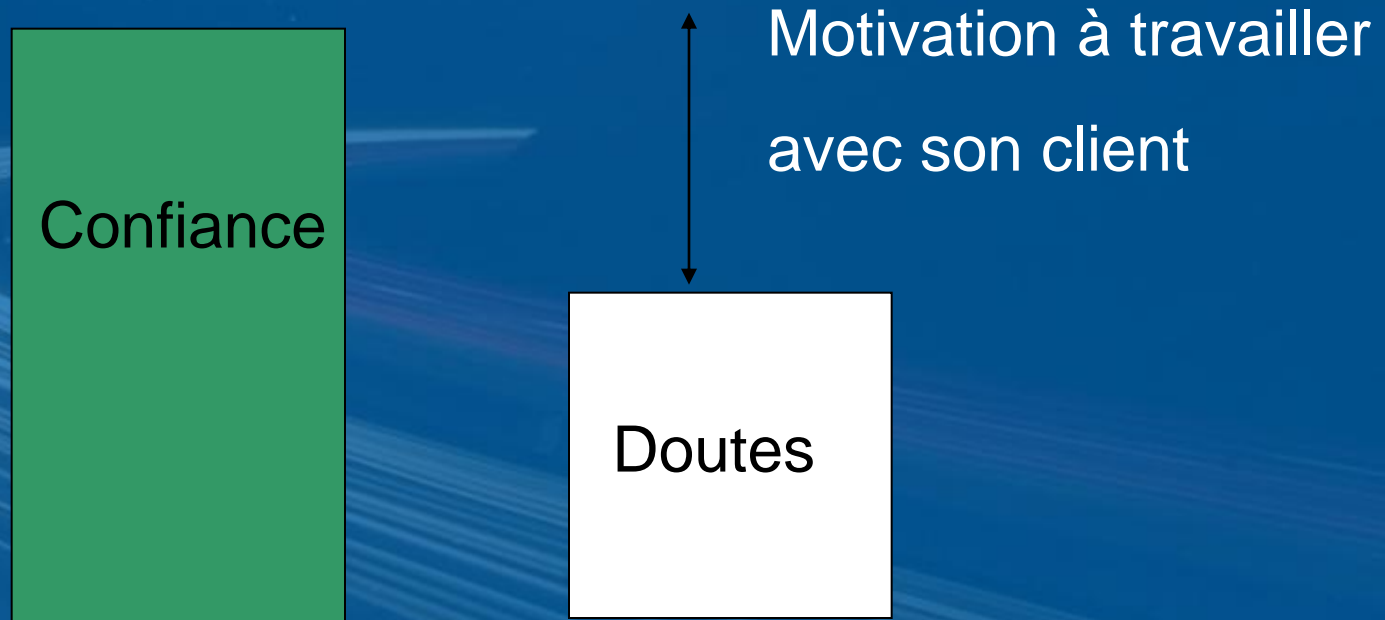
La Motivation ?

$$\text{Motivation} = \text{Confiance} - \text{Doutes} > 0$$



La Motivation ?

$$\text{Motivation} = \text{Confiance} - \text{Doutes} > 0$$



Donner de la reconnaissance positive au fournisseur, c'est décupler sa motivation et donc sa performance

Performance = Motivation X Compétence Conclusion

↑
5 comportements gagnants

1/ Distinguer le comportement de l'individu

2/ Faire appliquer des règles précises

3/ Donner du sens et impliquer

4/ Savoir donner de l'énergie

5/ Filtrer la pression de sa direction et de son N+1

...et que pensent les fournisseurs du collaboratif ?

C'est la nuit qu'il est beau de croire à la lumière (Edmond ROSTAND)

Jérôme BROCHIER , *Président Réseau Entreprendre Rhône, ancien PDG CAPI*

Les enjeux du collaboratif

Le point de vue du Fournisseur

OSER LA CONFIANCE

OSER LA CONFIANCE

Le point de vue du fournisseur

Deux exemples vécus de collaboration Entreprise/PME:

- ▶ Groupe Zodiac et PTL / Brochier Espace:
 - ▶ Développement d'un nouveau matériau étanche et soudable
- ▶ Salomon et Capi:
 - ▶ Implantation d'un site en Roumanie



OSER LA CONFIANCE

Le point de vue du fournisseur

Les Conditions Préalables:

- ▶ Intérêt « stratégique » pour les deux partenaires de mettre en place le processus collaboratif
- ▶ Sortir des schémas habituels de fonctionnement
- ▶ Les responsables projets des 2 entreprises ont le pouvoir suffisant pour agir et sont prêts à jouer le jeu
- ▶ Le fournisseur a la volonté réelle et les moyens de développer le caractère innovant de son savoir faire
- ▶ Un bon contrat ...



OSER LA CONFIANCE

Le point de vue du fournisseur

Le Déroulement:

- ▶ Commencer par un projet d'importance moyenne mais suffisante
- ▶ Le choix du chef de projet est adapté à l'enjeu du projet
- ▶ Mettre en place un système de suivi du processus régulier, cordial mais franc.
- ▶ Prévoir au moins une rencontre annuelle entre les deux directions (même si tout va bien...)



OSER LA CONFIANCE

Le point de vue du fournisseur

Les Freins :

- ▶ C'est un changement de mentalité. Les réflexes habituels reviennent vite
- ▶ Les services Achats du client



OSER LA CONFIANCE

Le point de vue du fournisseur

Les Bénéfices :

▶ Pour le fournisseur:

- ▶ Apporter une valeur ajoutée supérieure
- ▶ Innover
- ▶ Augmenter sa marge et fidéliser son client

▶ Pour le client:

- ▶ Obtenir de son fournisseur beaucoup plus que par tout autre moyen
- ▶ Partager le risque pour un surcoût acceptable

