

## [ la parole à... ]

### ...Jean Breton



Un an après sa création, Peak® organisait, le 30 mai dernier, son premier forum annuel à Annecy-le-Vieux. La plateforme de recherches dans le domaine des achats rassemble déjà plus de 1 000 acheteurs et des instituts représentant le tiers du potentiel de formation français dans le domaine des achats. Directeur associé de Thésame, cheville ouvrière de Peak®, Jean Breton fait le point.

#### ◀ Comment définir Peak® ?

**Jean Breton :** C'est un véritable "think tank", un réservoir d'idées. Les entreprises, chercheurs, formateurs et représentants des territoires membres du réseau travaillent sur l'améliora-

tion des relations clients-fournisseurs. L'idée est de faire évoluer la formation des acheteurs.

#### ◀ La crise de 2009 a-t-elle joué un rôle dans la démarche ?

**J. B. :** Elle a révélé les dysfonctionnements, mais le constat était déjà perceptible avant. Développer des relations collaboratives implique de sortir d'un rapport frontal dominant-dominé qui ne répond plus aux exigences de productivité.

#### ◀ Quel premier bilan tirez-vous ?

**J. B. :** En mai 2010, 19 entreprises de taille intermédiaire ont rejoint Peak®. Ces PME, qui représentent un CA de plus de 26 Md€, s'interrogent sur leurs pratiques et souhaitent disposer d'outils pour les faire évoluer. Nous rassemblons aussi treize acteurs de la formation et de la recherche. Ce montage, calqué sur celui des pôles de compétitivité, va permettre de faire émerger une nouvelle école de pensées "achats".

#### ◀ Sur quoi avez-vous travaillé ?

**J. B. :** Nous avons bâti un observatoire des pra-

tiques clients/fournisseurs. Ce thermomètre va mesurer la réalité dans la durée en donnant la parole aux entreprises. Testé sur les adhérents de Peak®, l'observatoire va être étendu en 2012 au niveau français, puis européen. Le partenariat conclu avec la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France va notamment faciliter ce travail au niveau national.

#### ◀ Sur quels autres thèmes allez-vous réfléchir ?

**J. B. :** Le programme scientifique que nous avons établi porte sur les besoins en formation des acheteurs dans le domaine de la propriété intellectuelle. La création de valeur sera aussi passée au crible ainsi que la responsabilité sociétale de l'entreprise et l'organisation des achats.

#### ◀ Quel bilan d'étape tirez-vous du forum ?

**J. B. :** Peak® monte en puissance. L'enjeu va être d'impliquer la direction générale des entreprises et de mobiliser des fonds. Un dossier va notamment être déposé via l'union des industries Rhône-Alpes auprès du Fonds pour l'innovation dans l'industrie (F2I).