

## ► INNOVATION

LA PLATEFORME PEAK, DÉDIÉE AUX RELATIONS ACHETEURS/FOURNISSEURS, MONTE EN PUISSANCE.

## Sortir d'une relation frontale

La crise de 2009 a eu le mérite de révéler le ras-le-bol des sous-traitants, malmenés et pressurisés par les donneurs d'ordre. Déjà perceptible auparavant, le constat a débouché sur la création de Peak. Dédiée à la relation collaborative clients/fournisseurs, la plateforme a été officiellement lancée en mai 2010. Elle rassemble une vingtaine de PME comme Mecalac, NTN-SNR, Somfy, Routin, Tefal, représentant un total de 1 000 acheteurs pour un chiffre d'affaires global de 26 milliards d'euros.

Les dirigeants de ces sociétés sont conscients de la nécessité

de gérer autrement les ressources extérieures qui contribuent à la création de valeur au sein de l'entreprise. «*La fonction achats est la clé de voûte de la relation clients/fournisseurs. Si les exigences de compétitivité passent par l'émergence d'un modèle plus collaboratif, les outils opérationnels et les méthodes manquent*», explique Jean Breton, directeur associé de Thésame.

### FAIRE ÉVOLUER LES FORMATIONS

Conçue à la manière d'un cluster, Peak rassemble également des acteurs de la recherche et de la formation. L'objectif



est de participer à la création et au déploiement d'une nouvelle école de pensée visant à modifier les habitudes en matière d'achat. Son ambition est d'identifier les meilleures pratiques, de développer de nouveaux outils, d'enrichir le contenu pédagogique des formations avec une volonté forte de diffuser très largement le

résultat de ses travaux.

Le forum Peak 2011 a notamment été marqué par le lancement d'un observatoire chargé d'évaluer dans la durée, les relations vues du côté des clients et des fournisseurs. Initiée à l'échelle régionale, l'étude sera élargie au niveau national et européen. ▣

Sophie Boutrelle