

Une nouvelle conception des relations entreprises-fournisseurs présentée

La Purchasing European Alliance for Knowledge (PEAK) a soufflé sa première bougie. Pour les non-initiés, cette dénomination est celle d'un mouvement économique novateur dans les relations entre les entreprises et leurs fournisseurs.

Le rapport de force n'est plus considéré comme un élément prépondérant des relations entre les deux parties.

Ce concept, qui pourrait paraître aussi révolutionnaire qu'utopique, a fait l'objet d'études qui sembleraient prouver qu'un climat de confiance réciproque, dans un intérêt

commun, sauvegarde les entreprises.

Dans une période de crise économique, cette nouvelle approche des relations économiques a permis aux entreprises concernées de mieux franchir un cap difficile.

Un premier forum, réunissant 19 entreprises adhérentes et représentant plus de 1 000 acheteurs, s'est tenu à l'IMUS-IAE pour témoigner de la réalité et de la réussite de cette nouvelle philosophie commerciale. L'exemple allemand, déjà développé, servait de modèle.

Des présentations en compétence achats ont sui-

vi ainsi que le lancement de l'Observatoire du collaboratif et la présentation du Plan scientifique.

Des invités de marque étaient présents, parmi lesquels Bernard Houte, directeur général de A. Raymond, Bruno Lacroix, président du Conseil économique, social et environnemental de la région Rhône-Alpes, Olivier Mennet, directeur délégué des achats durables et solidaires de la SNCF.

Le PEAK associe aux entreprises adhérentes sept instituts de formation, dont l'IAE de Savoie et cinq instituts de recherche.

M.K.



De nombreux participants se sont réunis pour témoigner ou connaître les valeurs nouvelles des relations entreprises/fournisseurs dans une rencontre pilotée par Pierre Jarniat, chargé de mission à Thésame. Le DLM.K.