



Jean Breton, Thésame

1er Forum annuel de PEAK (Purchasing European Alliance for Knowledge)

Mot d'accueil

IMUS IAE des Savoie, Annecy-le-Vieux – Haute-Savoie - Rhône-Alpes

30 mai 2011

Bonjour à tous,

Bienvenus à l'Université ... des relations collaboratives clients fournisseurs !

Ce n'est pas par hasard que ce premier forum PEAK s'ouvre dans les locaux d'une Université, démarche à la fois symbolique et pleine de sens compte tenue de la vocation de la plate-forme PEAK qui est de mailler le monde de l'entreprise, celui de la recherche et de la formation.

Merci à Thierry Rolondo, Directeur de l'Institut de Management de l'Université de Savoie et depuis peu IAE, et merci à Virginie Retzer, Déléguée Générale du Club des Entreprises de l'IMUS, de nous accueillir ici pour nos travaux. Merci à son personnel technique qui a permis depuis plusieurs semaines l'organisation de cet évènement sous la coordination technique de Valérie Braesch de Thésame et d'Isabelle Dupommier. Je voudrais aussi particulièrement saluer le travail de Pierre Jarniat, chargé de mission THESAME, qui a architecturé l'ensemble de cette rencontre.

Je suis heureux d'ouvrir le 1^{er} Forum PEAK.

Aujourd'hui la plate-forme PEAK fête sa première année d'existence et souffle donc avec vous sa première bougie.

Je rappelle les étapes de ce projet :

1. 1^{ère} étape en 2008/2009 : une étude d'opportunité européenne auprès de directeurs achats qui a montré toute la pertinence de travailler sur les relations collaboratives clients-fournisseurs. A l'époque, bien qu'au début d'une crise économique importante, THESAME par son positionnement naturel au cœur de multiples réseaux avait détecté très en amont déjà un signal faible, un mouvement de fond autour d'aspirations vers une nécessaire solidarité industrielle entre les entreprises. Un ensemble d'initiatives convergent aujourd'hui toutes vers des préoccupations similaires et qui nous confirment notre intuition : la Charte des Bonnes pratiques des relations inter industrielles lancée sous l'égide de Christine Lagarde – Je salue ici Patrick Geoffroy, Médiateur régional et Françoise Odolant chargée de mission auprès du médiateur national -, mais aussi Pacte PME qui travaille plus particulièrement sur un dispositif de stimulation à l'innovation entre clients et fournisseurs qui effectue beaucoup de R&D.
2. 2^{ème} étape initiée le 5 mai 2010 : nous lançons officiellement le dispositif PEAK à la Fondation Mérieux en présence de son Président Alain Mérieux. L'adhésion qui a suivi en 2010, puis renouvelée en 2011, de 20 entreprises donneurs d'ordres de multiples secteurs d'activité ici tous représentés indiquent l'intérêt des directions Achats.

Pour engager le changement, l'originalité de l'approche PEAK, sa marque de fabrique pragmatique mais aussi ambitieuse ont convaincu, à savoir : partir du terrain, des besoins des entreprises, s'interroger sur les pratiques des clients et des fournisseurs, plus particulièrement de la Fonction Achats, imaginer les pratiques futures en mobilisant des experts, initier le dispositif dans un cadre territorial légitime au niveau français là où les échanges entre acteurs sont possibles et réels, proposer de nouveaux contenus de formation pour changer en profondeur les pratiques. La labellisation par plusieurs pôles de compétitivité au premier desquels se situe le pôle Arve Industries témoigne de cette volonté de rester très proche des réalités concrètes des entreprises, et notamment des entreprises fournisseurs.

3. 3^{ème} étape : nos travaux depuis juillet dernier. En 1 an, nous avons montré qu'il était possible de rassembler et mobiliser concrètement des entreprises (les fonctions Achats), des chercheurs et formateurs, des acteurs du territoire sur le thème des relations collaboratives. Ce premier départ a été rendu possible grâce au soutien des Acteurs de la Formation de la Recherche de la Région Rhône-Alpes et de la Suisse Romande, des entreprises et des financeurs publics (Département de la Haute-Savoie, Agglomération d'Annecy, Région Rhône-Alpes, Direccte).

Fidèle à notre vocation de nous ouvrir régulièrement et de faire état publiquement de l'avancement de notre activité, nous allons ainsi produire ce travail. En quoi consiste-t-il ?

- 3.1. la présentation en avant première de l'Observatoire des relations collaboratives clients fournisseurs coordonné par Benoit Calloud responsable opérationnel de PEAK en partenariat avec Jean-Jacques Nilles du cabinet Socrates, le professeur Richard Calvi de l'IREGE et Arnaud Belladon de THESAME,
- 3.2. sous la coordination de Marie-Anne Le Dain responsable scientifique de PEAK et enseignant chercheur du laboratoire G-Scop, une synthèse des travaux scientifiques et des sujets de recherche que nous pensons utiles de mettre en œuvre vous sera présentée,
- 3.3. suivra une présentation du Club fournisseur PEAK par Pierre Jarniat, responsable du développement de PEAK. Ces travaux ne sont pas une vision théorique et inutile : Philippe Hauteville Directeur Achat de Bledina Danone nous donnera en miroir son sentiment sur « Pourquoi et Comment un grand groupe industriel s'implique dans PEAK », et Rolan Donzelle PDG de la PME Square fournisseur de Bledina nous indiquera ce qui le stimule dans son implication future dans PEAK.

Toute cette dynamique de PEAK commence à être visible. Et l'officialisation en cours de matinée du partenariat entre THESAME au titre de PEAK et la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France nous encourage, comme une forme de reconnaissance, à poursuivre dans la même voie.

J'ajouterai que ces travaux ne se cantonnent pas à une réalité franco française, nous savons porter un regard en dehors de nos frontières : Thierry Barrandon du réseau des Petites Entreprises de la Métallurgie ainsi que Olivier Carles PDG de Belin Poput nous apporteront aujourd'hui un rapport d'étonnement sur les pratiques allemandes dans le domaine des relations clients fournisseurs.

1 an de travaux, donc, qui vont vous montrer que la dynamique est engagée. Le dispositif PEAK est donc prêt.

Pour autant, nous sommes aujourd'hui à un moment charnière du dispositif PEAK, et qui concerne désormais sa montée en puissance.

En tant que responsable de la gouvernance de PEAK, il m'apparaît que sa montée en puissance est aujourd'hui fonction, me semble-t-il, de 3 enjeux clés :

1. Le premier enjeu est de relier réellement l'action de PEAK, à un enjeu stratégique supérieur de l'entreprise. Il m'apparaît assez clair que **le cadre de la Responsabilité Sociétale de l'entreprise est le seul cadre stratégique qui valide réellement le besoin d'évolution des pratiques et des compétences des acteurs, ses nouvelles nécessités.** Il s'agit en effet du seul cadre susceptible de relier l'entreprise, ses fournisseurs, et le territoire pour le développement mutuellement bénéfique et durables des parties prenantes. C'est pourquoi le fil conducteur de notre rencontre sera celui de la Responsabilité Sociétale d'une entreprise.

Les 3 parrains de notre rencontre, 3 dirigeants engagés, que je remercie très chaleureusement, s'exprimeront sur le sujet : tout d'abord Monsieur Bernard Houte DG de A. Raymond. En milieu de matinée, Olivier Menuet de la SNCF et qui s'exprimera aussi au nom de la CDAF. En début d'après midi Bruno Lacroix, PDG de la société ALDES et Président du Conseil Economique et Social de la Région Rhône-Alpes.

Par ailleurs, l'engagement d'entreprises adhérentes de PEAK à la charte des bonnes pratiques de la Médiation Industrielle, qui adresse de son côté le pilier économique du développement durable sera un moment important et solennel de notre journée sous l'égide de Françoise Odolant, Chargée de mission auprès du médiateur national.

2. Après le cadrage stratégique de l'entreprise qui finalise le besoin, **le second enjeu pour PEAK est de garder le cap que nous sommes fixés : celui de créer de nouveaux référentiels de compétences à mettre en œuvre dans le management de la relation collaborative.** Pour définir ces nouvelles compétences, la route est la suivante : études, recherche, et formation. La communication des travaux de la RATP avec le Cabinet Entreprise & Personnel sur l'évolution des compétences de la fonction Achats sera à ce titre un point de référence utile.

3. **Le dernier enjeu, et qui n'est pas le moindre pour assurer la montée la montée en puissance de PEAK, est celui des moyens financiers.**

Pour soutenir la mobilisation collective, au-delà du financement du pôle de compétitivité Arve Industries, de l'investissement des Acteurs de la Formation et de la Recherche, nous cherchons une source Régionale, un soutien des entreprises – en direct ou à travers la Fondation HSA dont je salue le Président Roland Pascal – ainsi qu'un soutien du Fonds F2I. Je remercie à ce titre les représentants de la Chambre Syndicale de la Métallurgie de la Région Rhône-Alpes, ici présents, Messieurs Lucotte et Barrandon, qui faisant suite à la rencontre nationale récente de l'UIMM et du besoin de refonder les relations inter industrielles par un nouveau Pacte, m'ont indiqué qu'ils souhaitaient apporter tout leur soutien pour préparer et porter ensemble un telle demande au niveau national.

Il s'agit donc ici, pour moi et les membres du Comité de Pilotage, vous le comprendrez, d'une journée particulièrement clef et je le souhaite fondatrice.

Je vous souhaite un excellent Forum PEAK.
