

INSPIRING IDEAS AND TALENT

Le Collaboratif, n'est pas Corruptif !



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**

TECHNOLOGY & INNOVATION

une école



Quels points communs entre achats des entreprises privées et achats des institutions publiques ?



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Quels points communs ?

Les fournisseurs !



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Quels points communs ?

Une même finalité :
le juste besoin, la juste qualité,
le juste coût



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Quelles différences?

Le coût complet est l'approche indispensable à la performance économique de l'achat dans le monde de l'entreprise.

L'acheteur public était traditionnellement d'abord préoccupé par la dimension juridique de la procédure (cela évolue rapidement).



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Quelles différences?

L'entreprise veut devenir client cible et être choisie par ses fournisseurs : le *reverse marketing*.

Les acheteurs publics sont traditionnellement peu sensibles à l'attractivité de leurs marchés.

Quelles différences?

La part de la subjectivité (avec qui ai-je envie de travailler ?) est essentielle dans les approches collaboratives de l'achat privé.

La vision du code des marchés publics est exclusivement bâtie sur un choix parfaitement objectivable.

L'objectivité dans les choix est-elle parfaite ?



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école
 CCI GRENOBLE

Les bénéfices associés à la collaboration



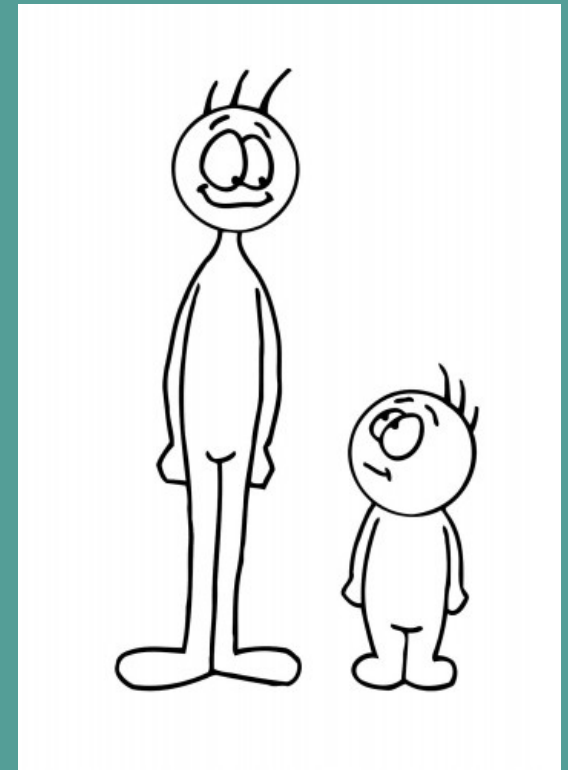
**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

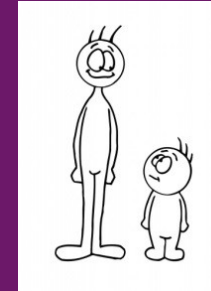
Le double complexe de l'acheteur

- ✓ Un complexe de **supériorité à l'extérieur**
- ✓ Un complexe d'**infériorité en interne**

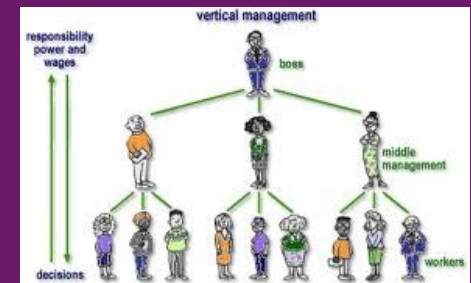


Des freins au changement sur lesquels il est possible d'agir

- ✓ Le **double complexe** de l'acheteur



- ✓ De fortes **résistances** en interne



- ✓ Le rôle central des **outils de pilotage des performances**

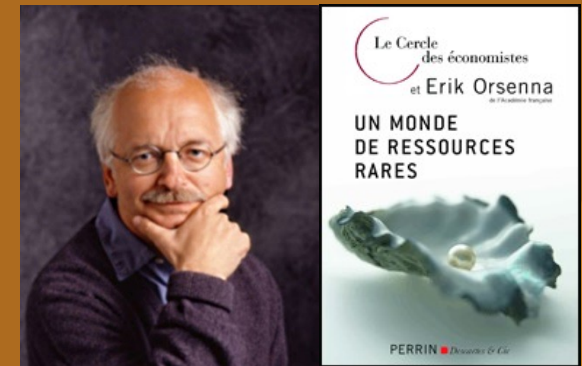


Les fournisseurs : des ressources rares

- ✓ 60 % des **capacités productives** (et du **potentiel d'innovation**) se trouvent chez les fournisseurs
- ✓ Le **couple acheteur-fournisseur** est devenu le premier contributeur à **l'innovation**



✓ Les **compétences distinctives** des fournisseurs sont des **ressources rares**



Les modalités pratiques : un focus sur le rôle de l'acheteur en interne



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Le retour de l'acheteur

- ✓ Un rôle à réaffirmer par rapport aux **outils**
- ✓ L'acheteur : le meilleur contributeur interne à l'**innovation**
- ✓ Un acheteur qui détient des leviers majeurs de **responsabilité**



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

Vers de nouvelles compétences

- ✓ Un acheteur de plus en plus **stratège**
- ✓ Vers un acheteur « **chef de projet** »
- ✓ La **compétence relationnelle** : la véritable double-compétence



Compétences
individuelles

Compétences
organisationnelles

L'acheteur traditionnel

Type de compétences

Compétences de « Haut Niveau »

Expertises Techniques

Compétences de Négociation

Compétences de Base

Compétences de « Haut Niveau »	Acquéreur	Négociateur	Technicien	Stratège
Expertises Techniques	Acquéreur	Négociateur	Technicien	Stratège
Compétences de Négociation	Acquéreur	Négociateur	Technicien	Stratège
Compétences de Base	Acquéreur	Négociateur	Technicien	Stratège

Acquéreur

Négociateur

Technicien

Stratège

Type d'acheteur



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

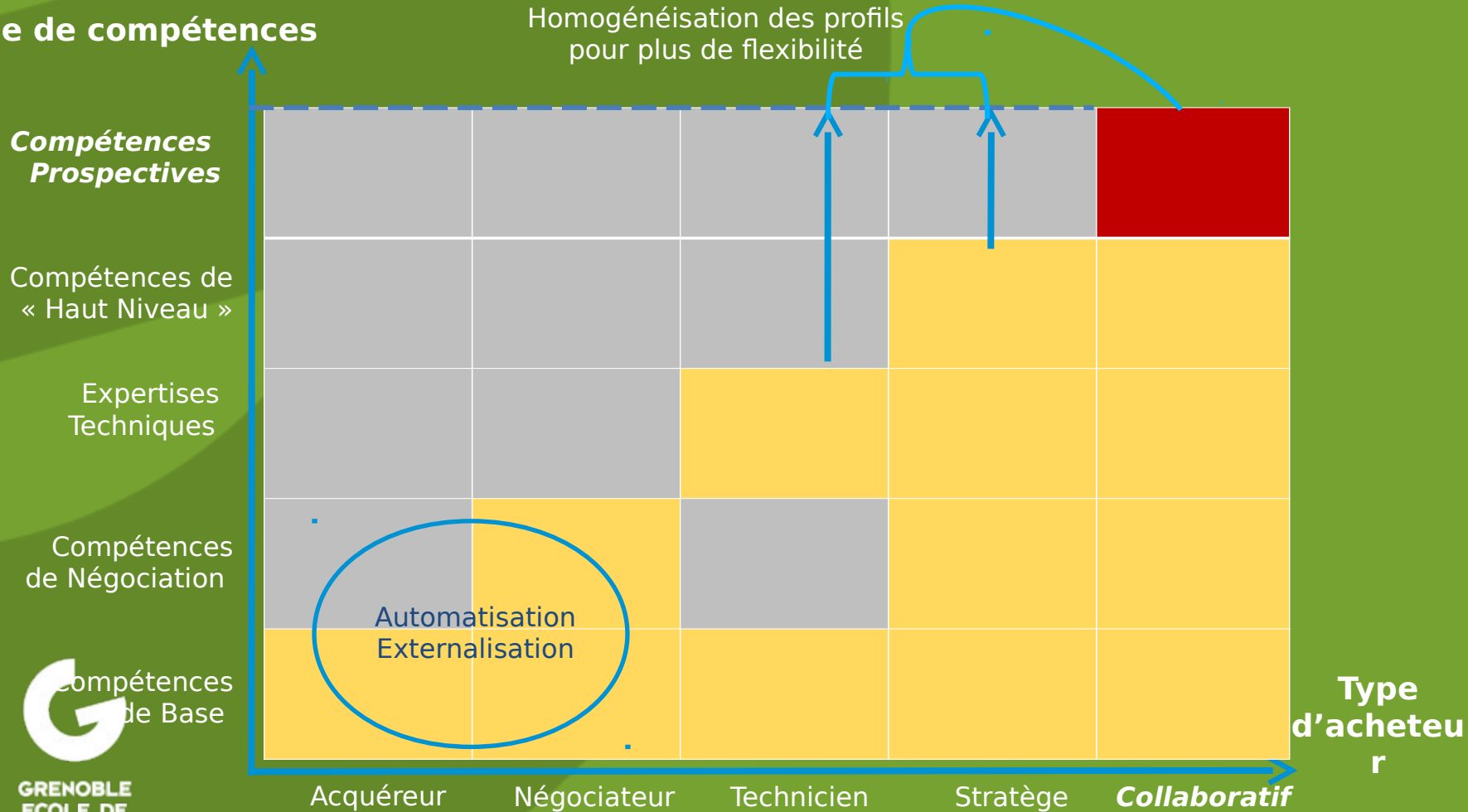
une école

CCI GRENOBLE

**Compétences des acheteurs traditionnels - Kraljic, 1983 ; Bichon et Merminod, 2008

L'acheteur collaboratif

Type de compétences



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

CCI GRENOBLE

****Prospectives du Management des achats 2010 - Compétences des acheteurs collaboratifs**

Oihab Allal-Cherif, Hugues Poissonnier, Salvator Maira

Des freins au changement sur lesquels il est possible d'agir



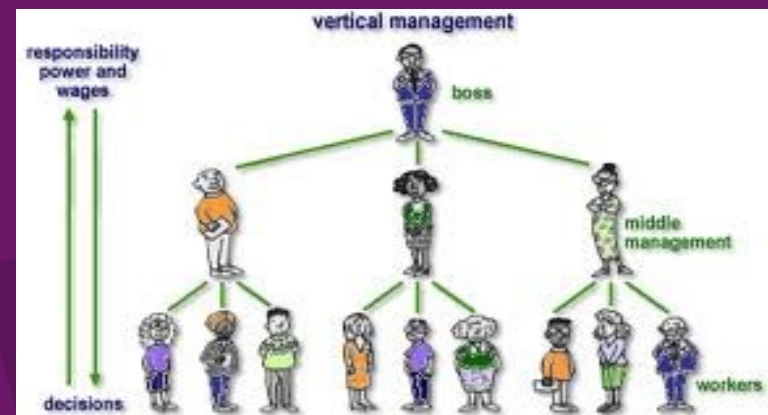
**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 CCI GRENOBLE

De fortes résistances en interne

- ✓ Une **DG** souvent convaincue...
- ✓ ... mais un **middle management** peu enclin à changer...
- ✓ ... et des « **clients internes** » désireux de conserver leur prestige



A retenir

- ✓ Le rôle stratégique des achats n'est reconnu que depuis peu, y compris dans les entreprises les plus matures
- ✓ La collaboration est loin de constituer la panacée
- ✓ Elle commence toujours en interne
- ✓ Plusieurs difficultés existent en matière de développement des achats collaboratifs mais toutes peuvent être levées

« Une chose n'a pas une valeur parce qu'elle coûte, comme on le suppose, mais elle coûte parce qu'elle a une valeur »

Etienne de La Boetie



INSPIRING IDEAS AND TALENT

Questions ?

 **Merci**

**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**

TECHNOLOGY & INNOVATION

une école

 **CCI GRENOBLE**

