

TROPHÉES DES ACHATS

L'Oréal, direction achats de l'année

Les Trophées des Achats organisés par la Cdaf et Marc Dumas Conseil ont consacré la direction des achats de L'Oréal et célébré les vertus de relations clients fournisseurs constructives.

Par Guillaume Trécan

Après le directeur des Achats de Seb, Hervé Montaigu en 2014, c'est Régine Lucas, la directrice général achats de L'Oréal qui a obtenu le trophée « direction et équipe achats de l'année », lundi 22 juin sur la scène du théâtre Mogador, à Paris. C'est en force qu'elle a rejoint son dauphin sur scène, avec une dizaine de personnes de son

équipe pour recevoir cette distinction, s'efforçant de faire partager à ses paires sa joie et son admiration pour ses acheteurs. Régine Lucas a notamment loué le professionnalisme et le dynamisme qui leur permet d'agir au cœur des activités du groupe – « L'Oréal lance 30 % de nouveaux produits par an, ils sont sur chacun de ces lancements » –, mais aussi leurs qualités humaines et l'engagement sociétal inscrit dans leurs pratiques achats – « 50 % de la matière source est d'origine végétale et durable ».

Sans trahir sa vocation festive, la grande soirée annuelle de célébration de la fonction achats organisée par la Cdaf et Marc Dumas Conseil s'est néanmoins efforcée, cette année encore, de mettre en question l'esprit de responsabilité des acheteurs, notamment face aux difficultés du tissu économique des PME françaises. Une approche un peu réductrice des relations fournisseurs, mais brûlante pour les représentants d'associations d'entrepreneurs

invités à dialoguer avec les directeurs achats, Denis Jacquet, président de Parrainer la croissance et Yann Trichard, président du Centre des jeunes dirigeants (CJD) de Nantes. Une approche également inspirée par le cri d'alarme poussé par le Médiateur des relations interentreprises Pierre Pelouzet au sujet du non-respect des délais de paiement (voir en pages 8 à 10).

PME, grands groupes, acheteurs et entrepreneurs

Inlassable avocat de la fonction achats, le directeur achats et partenariats fournisseurs Afrique de Danone, Yasser Balawi, a toutefois recentré les termes du débat en rappelant que « la problématique des PME françaises dépasse largement la question des délais de paiement, car bien d'autres freins pèsent sur les PME et l'économie française en général ». Les représentants de mouvements patronaux se sont d'ailleurs efforcés de ne pas rester enfermés dans une posture

Les lauréats toutes catégories

Relation fournisseur, collaboration

Air France médaille d'or, Airbus médaille d'argent, Poma médaille de bronze.

Innovation

Ex aequo : Bouygues Construction et France Barter

Achats publics

Resah IDF

Achats durables

Médaille d'or General Cable, médaille de bronze AXA, médaille d'argent Airbus

Modernisation et performance des processus achats

Médaille d'or Groupe Seb, médaille de bronze RTE, médaille d'argent Pole Emploi

Étudiant

Romaric Servajeau Hilst

Direction achats de l'année

Médaille d'or L'Oréal, Régine Lucas, médaille d'argent SNCF, Stefan Burkle, médaille de bronze ADP, Dominique Etourneau.

défensive et une opposition binaire entre grands groupes et PME, Yann Trichard soulignant par exemple : « Nous voyons aujourd'hui de plus en plus de cadres de grands groupes devenir à leur tour créateurs d'entreprise ». Lui-même a d'ailleurs commencé sa carrière par un poste d'acheteur chez Airbus au début des années 90.

une fois la tension évacuée, les débats ont ensuite pu aller à l'essentiel, la qualité de la relation client-fournisseur ; la situation étant clairement synthétisée par le président de la Cdaf et directeur des achats de la région Centre, Marc Sauvage : « Je suis contre la règle du 80/20, qui voudrait que l'on réserve 20 % des achats aux PME. La question qu'il faut se poser est bien "qu'est-ce qu'on veut aller chercher chez les PME" et pas "combien on veut en trouver". » Le directeur général aux achats d'Air France et président du jury du Trophée des Achats, Thierry Bellon, lui a emboîté le pas en expliquant que « chercher le potentiel d'innovation des PME est le moyen de sortir par le haut de cette question ».

Un témoignage parfaitement crédible de la part de celui qui s'est vu remettre le trophée des achats 2015 dans la catégorie relations fournisseurs, à l'issue de délibérés auxquels, naturellement, il n'a pas participé. Le président de Parrainer la croissance, Denis Jacquet, ne dit pas autre chose quand il témoigne du fait qu'« avec la nécessité d'aller chercher



de l'innovation les grands groupes redécouvrent la vertu des PME ».

Un dialogue à deux ou trois

Retour sur terre avec le Médiateur Pierre Pelouzet qui rappelle à ses anciens confrères que, bien souvent, les fournisseurs ne trouvent pas la porte d'entrée pour ce type de dialogue. « Ce qui manque, c'est l'accroche, c'est l'écoute », insiste-t-il. « Nous ne demandons pas mieux que de co-innover ou de co-construire, appuie Yann Trichard, mais il est rare que les acheteurs en face de nous soient prêts à ce type de relation ».

Marc Sauvage reprend la balle au bond et monte au filet en rappelant qu'un dialogue se joue à deux : « C'est à nous d'aller voir nos DAF, nos DG pour faire en sorte que la relation change vers plus de collaboration, mais nous avons besoin que vous nous aidiez à le faire. Venez nous voir avec des idées

neuves ! »... Ou plutôt un dialogue à trois, comme le fait remarquer la directrice du Desma, Natacha Tréhan, militante du « leadership de l'acheteur » et du triptyque acheteur, prescripteur, fournisseur. Un triptyque illustré en direct par la responsable des achats hors production de Seb, Emmanuelle Marteau, venue recevoir la médaille d'or de la catégorie « modernisation et performance des processus achats » avec une collègue du marketing, avec laquelle elle est parvenue à transformer la défaillance d'un fournisseur de PLV en opportunité.

Restent cinq autres médaillés d'or à ne pas oublier, ceux des catégories achats publics – le Resah IDF –, innovation – Bouygues Construction et France Barter –, achats durables et responsables – General Cable – et dans la catégorie étudiant, Romaric Servajeau Hilst pour ses travaux sur la collaboration clients fournisseurs. ■