|  |  |
| --- | --- |
| **OBJET DE LA REUNION:** **14ième réunion du Groupe X-Achats organisée par François RENARD****THEME DE LA REUNION : MAKE OR BUY ET EXTERNALISATION** | Page 1 / 2  |
| Lieu : Maison des X rue de Poitiers  |
| Date : 04/06/2012 Durée : 18h30-20h45 + dîner |
| PARTICIPANTS *:* | Rédacteurs: B. Mainguy/F. RenardDate de rédaction : 05/06/2012 |
| Prénom NOM  | SOCIETE | VISA | PJ : voir les présentations faites |
| Jean Luc BRIZONSerge DELWASSETru DO KHACBernard DUBOISAlain HERYFrançois LANQUETOTPierre Yves LE DAERONEdouard LE ROYBenoît MAINGUYFrançois MEYERFrédéric PETITJean PIQUETFrançois RENARDPhilippe ROCHEEric SALVIACFrédéric SCHWALLERAndré SCHWOBEmmanuelle SERRANOThierry VANNIEROlivier WAJOSZTOK | EDFINBS CONSEILDO-KHAC DECISIONSAINT GOBAINESSILORBEARINGPOINTSTRATEXMEOTECMINISTERE ECONOMIE FINANCESRESEAU FERRE DE FRANCERESSOURCES GLOBALRENAULTSOURCINGCONSULTTEAM2IERNST & YOUNGZABOJAD LEARNINGERNST & YOUNGDECISION ACHATOSABUYAGILE BUYER |  | **DIFFUSION:** tous les membres du groupe X-Achats + Invités externes |
| **Ref doc de suivi des actions :** N/A  |
| **PROCHAINES REUNIONS** |
| **DATES :** | 10/09/2012 | **HEURE:** | 18h30 - 20h45 | **LIEUX :** | Maison des X | **SALLE :** | TBD |
| N° | POINTS ABORDES ET/OU ACTIONS DECIDEES | N° action | RESPONSABLE | DELAI |
| 1 | **Introduction** (par François Renard) Voir les planches préparées et montrées par François RenardAccueil d’Emmanuelle Serrano, Decision Achats (contacts précédents avec Sébastien de Boisfleury)Le Groupe X-Achats comprend 113 membres Feedback de la dernière réunion sur le thème ‘Maturité des organisations Achat’ : résultats appréciés - satisfaction globale à 3,6/4.Les prochaines réunions du groupe X-Achats seront organisées les 10/09 (Vision 2020 – contact Ariba suggestion de contacter Hughes Poissonnier) et 26/11 (Leviers de productivité – un intervenant identifié, un autre à trouver).Le choix des sujets 2013 sera soumis au même processus que 2012 : proposition de thèmes par les membres puis voteX-Supply Chain – création en cours à l’instigation de Paul Senséau (X80) Tour de table des participants du jour | 1 | tous les membres | 17/03 |
| 2 | **Make or buy et Externalisation** (par François Renard)Voir les planches préparées et montrées par François Renard Certaines fonctions en centres de services partagés sont considérées comme externalisées du point de vue des business units qui y font appel. Fonctions externaliséesMatrice de décisionDe nombreux exemples d’externalisation et de « Make » sont fournis : automobile, composants électroniques, haute technologie (ex : Apple), habillement, distribution, défense |  |  |  |
|  3 | **Fonction achat externe** (par François Meyer) Voir les planches préparées et montrées par François MeyerEntré à RFF en 2009, après RenaultRFF : Entreprise née en 1997, pour répondre à des contraintes réglementaires (séparation du réseau et des opérateurs)1500 personnes en 2012 – SNCF principal client, seul le fret est ouvert à la concurrenceEncaissement de loyers / péages à l’utilisation des sillonsHistoriquement, internalisé à la SNCF (SNCF Infra) – achat à la SNCF de prestations sur le réseau (1er fournisseur)3 Md€ d’achat captif à la SNCF2 Md€ d’achat sous-traité à la SNCF, via 150 chefs de projet à RFF qui gèrent la relation avec des chefs de projet SNCF1 Md€ d’achat réalisé par des opérationnels à conquérir par les achats>> Pour cette partie là, recours à des acheteurs via la sous-traitance Cela permet de développer un benchmarking entre les achats externalisés auprès de la SNCF et ceux externalisés dans SherpaDir Achats RFF – 7 personnes pour 6 Md€RFF – entreprise de maîtrise d’ouvrage, très ancré dans la culture. Entreprise de projets. La vision transverse des fournisseurs n’est pas dans la culture du GroupeProcess juridique très cadré Montée en charge très rapide : montée de 40 personnes en 1 anLimite du déploiement : capacité du fournisseur à mettre de la ressourceAvantages : focalisation sur le travail de déploiement des achats et sur les questions stratégiquesQuestionscomment piloter la relation avec le sous-traitant Sherpa : le SLA n’est possible que si les processus cibles sont définis. Le principe est de construire le processus au cours des « treks » ou missions de Sherpaquel périmètre : stratégie achat, affectation du marché, contractualisationquel niveau de délégation au prestataire : les prestations sont pilotées sur des livrables validés avec le prescripteur. Chaque étape du process achat fait l’objet d’une contractualisation / d’un livrable / d’une décision pour lancer la suite de la missionGlobalisation des prestations du prestataire Sherpa – société du grand Paris a des enjeux similaires |  |  |  |
| 4 | **RH en LCC** (par Alain Butler)Voir les planches préparées et montrées par Alain ButlerQuelques infos supplémentaires ou redondantes par rapport aux planches présentées:La présentation a été malheureusement assez courte compte tenu du manque de tempsConcernant l’Ethique, il y a des cultures basées sur la relation et d’autres plus normativesPour identifier éventuellement un cas délicat, il faut parfois by-passer l’acheteur et réunir directement les fournisseurs Attention aux sociétés ‘écrans’ ou aux sociétés de ‘trading’ Concernant le Turnover, il faut être vigilant car dans les pays ‘Low Cost’ les besoins du haut de la pyramide de Maslow sont de plus en plus fréquentsLes relations individuelles sont si fortes dans certains pays que parfois il y a beaucoup de loyauté des collaborateurs vis à vis de leur supérieur hiérarchique et peu de Turnover même en cas d’offre beaucoup plus rémunératrice ailleursLa dernière planche compare 2 modèles d’approche : l’un basé sur une culture ‘Occidentale’ et l’autre sur une culture ‘Asiatique’  |  |  |  |