|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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. Renard  Date de rédaction : 05/06/2012 | | | | |
| Prénom NOM | | | | SOCIETE | | | VISA | | PJ : voir les présentations faites | | | | |
| Jean Luc BRIZON  Serge DELWASSE  Tru DO KHAC  Bernard DUBOIS  Alain HERY  François LANQUETOT  Pierre Yves LE DAERON  Edouard LE ROY  Benoît MAINGUY  François MEYER  Frédéric PETIT  Jean PIQUET  François RENARD  Philippe ROCHE  Eric SALVIAC  Frédéric SCHWALLER  André SCHWOB  Emmanuelle SERRANO  Thierry VANNIER  Olivier WAJOSZTOK | | | | EDF  INBS CONSEIL  DO-KHAC DECISION  SAINT GOBAIN  ESSILOR  BEARINGPOINT  STRATEX  MEOTEC  MINISTERE ECONOMIE FINANCES  RESEAU FERRE DE FRANCE  RESSOURCES GLOBAL  RENAULT  SOURCINGCONSULT  TEAM2I  ERNST & YOUNG  ZABOJAD LEARNING  ERNST & YOUNG  DECISION ACHAT  OSABUY  AGILE 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 Renard  Accueil 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 vote  X-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 externalisées  Matrice de décision  De 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 Meyer  Entré à RFF en 2009, après Renault  RFF : 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 concurrence  Encaissement de loyers / péages à l’utilisation des sillons  Historiquement, internalisé à la SNCF (SNCF Infra) – achat à la SNCF de prestations sur le réseau (1er fournisseur)  3 Md€ d’achat captif à la SNCF  2 Md€ d’achat sous-traité à la SNCF, via 150 chefs de projet à RFF qui gèrent la relation avec des chefs de projet SNCF  1 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 Sherpa  Dir 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 Groupe  Process juridique très cadré  Montée en charge très rapide : montée de 40 personnes en 1 an  Limite du déploiement : capacité du fournisseur à mettre de la ressource  Avantages : focalisation sur le travail de déploiement des achats et sur les questions stratégiques  Questions  comment 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 Sherpa  quel périmètre : stratégie achat, affectation du marché, contractualisation  quel 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 mission  Globalisation 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 Butler  Quelques infos supplémentaires ou redondantes par rapport aux planches présentées:  La présentation a été malheureusement assez courte compte tenu du manque de temps  Concernant l’Ethique, il y a des cultures basées sur la relation et d’autres plus normatives  Pour 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 fréquents  Les 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 ailleurs  La dernière planche compare 2 modèles d’approche : l’un basé sur une culture ‘Occidentale’ et l’autre sur une culture ‘Asiatique’ | | | | | |  | | |  | |  |