

# Décision Achats

LE MAGAZINE DES ACHATS PUBLICS



## MÉTIER

Innovation et achats publics, une équation à résoudre P. 32

## TRAVEL

Miles, indemnités de retards ou d'annulation de vol: des leviers d'économies? P. 70

## DOSSIERS

### MÉTIER

**Achats/ juridique**

Cap sur la collaboration P. 15

### DOC & IT

**La GED**

au cœur de la transition numérique P. 55

## INTERVIEW

**“ NOUS DEMANDONS À NOS FOURNISSEURS DE PORTER NOTRE CROISSANCE ”**

LUC MINGUET,  
CPO GROUPE MICHELIN P. 22

## Zoom

## Le lab de GSF

GSF, l'un des leaders français de la propreté et de l'hygiène des espaces de travail (740 M€ de CA), a apporté son témoignage, expliquant que dans son domaine, la concurrence est très forte. Il existe en effet plus de 40000 entreprises en France sur son secteur! D'où l'intérêt d'être primo-adoptant pour améliorer son offre et ses services. Précurseur déjà, avec le premier robot de nettoyage dans les années quatre-vingt, GSF a souhaité renforcer sa démarche en créant son propre lab début 2016. «*Nous y organisons des séances de créativité, pour définir les nouveaux usages et tout collaborateur qui veut participer est le bienvenu*», décrit Laurent Prulière, directeur R&D chez GSF. Émergent alors des idées que GSF valorise avec des start-up, des fournisseurs, ainsi qu'avec son service informatique. Puis, si la société obtient le go de son dirigeant, elle crée un pilote. «*Si, après les tests, il s'avère que le produit a du sens, nous le mettons en production, l'intégrons dans notre catalogue et nous communiquons dessus*, reprend Marie Calautti, directrice des achats GSF. *Actuellement, nous recensons 170 innovations en cours d'étude. Elles portent sur cinq axes principaux: les matériels autonomes, les objets connectés (distributeurs connectés, poubelles connectées), l'amélioration de la qualité de vie au travail, la prévention/sécurité et le respect de l'environnement.*» À la question comment détecter les bonnes idées, Laurent Prulière répond «*que les salons apportent toute la*

*matière dont [il] a besoin. Sur l'année en cours, quatre événements sont d'ailleurs planifiés pour la recherche d'innovations: Produrable, Europropre, Plant-Based Summit et Salon Vert*». Mais innover, c'est aussi communiquer. GSF dispose pour cela de deux magazines d'informations: le premier, "VOLT", comme Veille, Observation et Lectures Techniques, qui présente les prototypes; le second, "Info-achats", relève plus du bulletin et relate essentiellement des comptes rendus de salons. Le but étant de tenir informé en permanence les collaborateurs, pour les intégrer dans ce processus d'open innovation. Voilà un juste résumé du bon fonctionnement entre un service achats et un service R & D en matière de gestion des innovations au profit de l'entreprise. Avec la réussite à la clé: GSF obtient une croissance organique de 3 % sur son dernier bilan alors que son secteur ne réalise qu'un petit 1 %. L'innovation est sans nul doute passée par là!



un fervent adepte de ces dernières, qui lui permettent d'alléger grandement ses coûts R & D.

Pour favoriser l'open innovation, les intervenants s'accordent à dire qu'il faut opérer quatre mutations profondes. Premièrement, passer d'une culture fermée à une culture ouverte, en s'appuyant sur des collaborateurs-clés, "les champions de l'innovation".

Deuxièmement, changer de culture de gestion de la confidentialité parce qu'il devient nécessaire de donner des informations pour en recevoir en échange.

Troisièmement, impliquer tous les

départements en les faisant collaborer en disposant d'outils de gestion des savoirs en favorisant les interactions par un alignement des langages utilisés. «*Ce qui induit forcément une transformation de l'entreprise*, relève Fabienne Torrenti (Carrefour). *Par exemple, dans notre groupe, qui compte pas moins de 212 métiers, il a fallu se réorganiser en mode projets.*» Quatrièmement, en adaptant sa politique de ressources humaines aux personnels fortement impliqués dans l'open innovation, qui jouent les intermédiaires entre l'externe et l'interne et portent les meilleures pratiques. ● CHRISTELLE MAGAUD

## Digitalisation: le big bang de la fonction achats

Les cabinets Acxias et Ressources Consulting organisent, le mardi 27 juin, de 9 à 17 heures, la 3<sup>e</sup> Conférence des achats indirects. À l'ère de la transformation digitale, de l'intelligence artificielle, du big data, quels sont les risques pour la fonction achats? Espace Arpège Victoire, 52, rue de la Victoire, 75009 Paris. Infos: achats-indirects.com

## Référencement, certification et gestion des contrats fournisseurs

Un petit-dej sur le thème "Comment optimiser la gestion documentaire" est organisé par Determine le jeudi 29 juin à Paris, de 8h30 à 11heures. Hôtel Le Marois, 9-11, av. Franklin-D.-Roosevelt, 75008 Paris. Infos: www.determine.fr

## Le sourcing à l'heure du digital: avantages et inconvénients des plateformes

Le jeudi 15 juin, de 8h45 à 12h30, le Club des Acheteurs organise une conférence sur ce thème. Infos et inscriptions: www.club-acheteurs.com

## Forum du Collaboratif, événement sur la relation client/fournisseur

Le CDAF et Thesame organisent l'édition 2017 du Forum du Collaboratif, le mardi 20 juin à Lyon, de 9h à 17h. Le thème retenu: "Les compétences pour collaborer". Domaine Saint-Joseph, 38, allée Jean-Paul II, 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon. Infos: www.cdaf.fr/forum-du-collaboratif