

Publié le 25/05/2010

## **Recherche : Le Peak sur la piste des relations clients-fournisseurs**

Après une année de rodage, le Peak (Purchasing European Alliance for Knowledge) a été officiellement lancé le 5 mai, à la fondation Mérieux, près d'Annecy. Disposant d'un budget 2010 de 350 000 euros, une équipe de trois personnes s'attèle aux premiers travaux.

Par la rédaction

Au programme : le partage de la valeur et des risques, les projets-achats et le développement durable. Sur ces trois thèmes, l'objectif consiste à diffuser les bonnes pratiques, savoir-faire et savoir-être, puis à élaborer de nouveaux outils et méthodes. Des séminaires et études seront réservés aux membres (premier rendez-vous le 8 juillet, le second en novembre). Le Peak proposera également un « observatoire du collaboratif » et des événements autour de différents thèmes de la relation clients-fournisseurs. De bons moyens de populariser l'alliance et d'attirer de nouveaux membres. Car l'ambition est d'atteindre à terme une envergure nationale, puis européenne, et d'impliquer les plus hauts niveaux de l'entreprise.

Labellisé par le pôle Arve Industries et la plate-forme Mecafuture, piloté par Thésame à Annecy, le Peak regroupe pour le moment une quinzaine de donneurs d'ordres multisectoriels, huit écoles et cinq laboratoires rhônalpins. L'équipe opérationnelle comprend un responsable du développement (Pierre Jarniat), un responsable scientifique (Marie-Anne Le Dain, maître de conférences au laboratoire G-Scop, INP Grenoble) et un responsable opérationnel (Benoît Calloud, consultant et professeur associé à l'université de Savoie).

Outre l'adhésion des membres, le financement est assuré par le conseil général de Haute-Savoie et la Région Rhône-Alpes. « Nous sommes confrontés au manque d'outils financiers destinés à soutenir l'innovation organisationnelle, immatérielle », déplore Jean Breton, qui vise d'ici à trois ans une parité des contributions publiques et privées au Peak.