

ARNAUD DE VARINE-BOHAN, RESPONSABLE DES ACHATS DE SWISS LIFE FRANCE

« Notre objectif n'est pas d'imposer, mais de faire adhérer »

Swiss Life France est l'une des premières sociétés de renom à avoir eu recours à l'externalisation achats. Un procédé qui lui permet aujourd'hui de faire preuve d'une grande maturité dans ce domaine, comme en témoigne Arnaud de Varine-Bohan, son responsable des achats.

Propos recueillis par Sébastien de Boisfleu

Malgré un volume relativement important (90 millions d'euros), qui pourrait justifier la création d'un service à part entière en interne, pourquoi la société Swiss Life France continue-t-elle d'externaliser la gestion de ses achats ?

ARNAUD DE VARINE-BOHAN : Tout simplement parce que le système a fait ses preuves et que notre organisation ne justifie pas encore l'intégration complète d'un service achats en interne. Lorsque Swiss Life France décide, au milieu des années 2000, d'externaliser la gestion de ses achats auprès de KLB Group (K-Buy à l'époque, NDLR), il n'existait pas de structure achats dans l'entreprise, ni de réelles compétences en interne. Ainsi, l'externalisation s'est révélée être le meilleur moyen pour commencer à structurer et optimiser nos achats indirects grâce à des experts, certes extérieurs mais physiquement présents dans l'entreprise. Cela nous a également permis d'évaluer le nombre et le profil des acheteurs nécessaires à la bonne gestion des achats de Swiss Life.

Quelles sont, néanmoins, les limites de l'externalisation ?

Dans une certaine mesure, vous êtes soumis au risque de turnover de votre prestataire, avec une perte de

savoir-faire et parfois d'historique. Toutefois, cet inconvénient ou danger existe également pour les organisations internes. D'autre part, l'externalisation coûte plus cher que l'internalisation, mais vous avez à vos côtés de vrais experts de la fonction. Aujourd'hui, nous avons deux équipes internes et nous venons de recruter un acheteur junior interne. Je reste cependant persuadé que l'externalisation est une bonne solution pour mettre en œuvre une politique achats lorsqu'on part de zéro. Il faut donc trouver

le juste équilibre en fonction de la maturité achats de votre organisation.

« Notre but n'est pas d'intervenir à tout prix mais d'aider nos clients internes à mieux formuler leurs besoins et à mieux négocier les conditions avec les fournisseurs. »

Quelles sont les familles d'achats que vous traitez aujourd'hui ?

En théorie, nous traitons toutes les familles d'achats sauf l'immobilier. Notre périmètre d'intervention

est de ce fait extrêmement large, puisqu'il s'étend de prestations informatiques aux frais généraux, en passant par le marketing, la communication, la location automobile de longue durée, les frais bancaires. Il y a aussi les frais d'avocats ou encore ceux relatifs à des familles très spécifiques à notre métier, tels que les généalogistes ou les actuaire. Sachant, évidemment, que certaines sous-familles d'achats nous échappent encore, le plus souvent à cause de leur faible montant.

Biographie

Arnaud de Varine-Bohan, 53 ans, a démarré sa carrière dans l'univers des réseaux et des télécoms. En 2000, il connaît une première expérience achats chez **Maiaah!**, en tant que responsable des achats opérateurs. Il entre chez **Swiss Life France** en 2002 en tant que responsable des réseaux et systèmes distribués, puis devient responsable des achats informatiques avant d'occuper ses fonctions actuelles à partir de 2008.



ARNAUD DE VARINE-BOHAN