



novembre 2009 n°129 10 €

WWW.DECISION-ACHATS.FR

Décision Achats

LE MAGAZINE DES ACHETEURS PRIVÉ/PUBLIC

MÉTIER

Motivation: les leviers les plus efficaces P. 21



SERVICES GÉNÉRAUX
répertorier les biens de l'entreprise en quelques clics P. 31

TECHNO
Les multifonctions hauts volumes battent des records P. 46



VOYAGES
L'hôtellerie se met au vert P. 52

CAHIER ACHATS PUBLICS

À la découverte des réseaux d'acheteurs publics P. 76

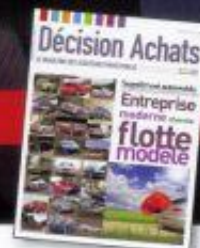


INTERVIEW PAGE 12

Arnaud de Lamezan,
GROUPE LAGARDÈRE

«Chaque famille d'achats est une histoire à inventer»

GRATUIT AVEC CE NUMÉRO



Métier

interview

ARNAUD DE LAMEZAN, DIRECTEUR ACHATS DU GROUPE LAGARDÈRE

« Chaque famille d'achats est une histoire à inventer »

Dans un groupe où l'indépendance de chaque filiale est un principe, Arnaud de Lamezan conseille et coordonne les différentes organisations achats. Rencontre avec un manager qui préfère susciter l'adhésion plutôt que d'imposer ses vues.

Propos recueillis par Sébastien de Boisfleury

Vous avez mené, cette année, un appel d'offres mondial concernant l'achat de matériel informatique pour l'ensemble du groupe Lagardère. Quelles économies a entraîné cette globalisation ?

ARNAUD DE LAMEZAN : Nous avons réalisé plus de 30 % d'économies, sur un parc installé qui représente environ 16 millions d'euros. Mais au-delà de cette performance économique, je retiens plusieurs points importants. Tout d'abord, c'est la première fois, sur cette famille d'achats, que le siège et les différentes entités du groupe Lagardère décident d'acheter en commun. Ensuite, je pense que c'est également la première fois que nous sommes allés aussi loin dans la définition du besoin, pour enlever toute part de subjectivité dans notre achat. Sur une famille aussi hétérogène, nous avons défini seulement deux configurations pour les PC portables, une seule pour les PC de bureau et référencé quatre tailles d'écran. Enfin, nous avons utilisé les enchères inversées, ce qui est plutôt inhabituel chez nous.

Pourquoi avoir eu recours à ce procédé ?

Une entité du groupe a souhaité passer par les enchères inversées et les autres ont adhéré au projet. Je n'ai pas émis d'objection, même si je ne suis pas un inconditionnel de cette pratique. Depuis ma nomination, en 2002, c'est seulement la deuxième fois que nous y recourons.

Si vous travaillez avec une extrême rigueur sur la définition du besoin et que vous enlevez toute part de subjectivité lors des négociations, vous arrivez sensiblement au même résultat. En revanche, les enchères ont le don de crispier les fournisseurs qui vivent mal une telle situation. Le message que vous envoyez au marché n'est pas positif. L'intérêt est donc limité.



« Notre philosophie est basée sur l'adhésion à un projet plutôt que sur la contrainte. »

On dit souvent que les enchères inversées permettraient de réduire significativement les coûts mais au détriment de la qualité...

Encore une fois, si le travail en amont est rigoureux, vous parvenez au même résultat. Lors de cet appel d'offres par exemple, je pense que nous avons même gagné en qualité. Nous sommes montés en gamme sur les PC portables et les écrans sont plus confortables. Quant aux PC de bureau, nous avons constaté que les anciennes configurations dépassaient les besoins de nos collaborateurs et qu'il n'était pas nécessaire de disposer de machines aussi puissantes. Éliminer la surqualité fait également partie du travail de l'acheteur.

Lors d'un tel appel d'offres, quel est votre rôle face aux différentes entités du groupe ?

Sur ce dossier, je devais constituer, puis animer un groupe de travail avec quelques représentants des entités concernées, qu'il s'agisse des directions des systèmes d'information (DSI) ou des achats, soit huit personnes.

Biographie

Arnaud de Lamezan, 52 ans, est le directeur achats du groupe Lagardère depuis 2002. Diplômé de l'Institut de contrôle de gestion (ICG) de Paris, il a débuté sa carrière d'acheteur chez Procter & Gamble (1982-1985) avant d'occuper plusieurs postes achats à forte responsabilité chez Unilever (1986-1988, puis 2000-2001), Benckiser (1988-1996), Sodexo (1996-1997) et Bestfoods (1998-2000).

