

PROGRAMME du FORUM du COLLABORATIF

3^{ème} édition, Domaine Lyon Saint-Joseph

Quelles sont les compétences nécessaires pour collaborer ?

Rendez-vous le 20 juin à Lyon pour faire le point sur les derniers travaux dans ce domaine



Pour trouver des pistes de valeur nouvelles, offrez-vous toute la puissance d'une dynamique de collaboration 100% humaine !

Le Forum du Collaboratif est l'évènement français le plus important dédié à la promotion des bonnes pratiques de collaboration pour la création de valeur entre client et fournisseur.

Son objectif : en une seule journée, sur un même lieu, vous permettre de réaliser un véritable « état de l'art » prospectif et synthétique sur un sujet clé de la collaboration.

Sa « marque de fabrique » : prendre connaissance des pratiques en devenir pour accompagner le changement dans vos équipes avec les meilleurs experts du domaine.

Son point d'honneur : vous donner des perspectives mais aussi vous permettre de repartir avec des idées de solutions opérationnelles à expérimenter rapidement.

... le tout dans une ambiance conviviale propice aux rencontres business BtoB.

Inscriptions : www.thesame-boutique.com/PEAK

Nos partenaires :



Avec le soutien de :



Avec la couverture média de :



Un évènement sous les présidences de :

Marc Sauvage (Président du Conseil National des Achats) et **Hervé Brelaud** (Président de Thésame)

A l'heure de l'omniprésence du numérique dans les échanges client-fournisseur et des modes d'échanges « transactionnels » qui y sont associés, il n'a jamais été aussi utile et important paradoxalement de développer en parallèle des interactions humaines entre acteurs. La dimension « hors coûts » représentée par la qualité des relations est aujourd'hui identifiée comme une opportunité d'avance concurrentielle. Cette qualité s'appuie sur des compétences spécifiques de collaboration qu'il convient donc de développer en sus des compétences métiers. Dans les faits, ce constat est partagé, et la question du « comment » émerge peu à peu. Nous ne sommes qu'au début d'une mutation en profondeur des comportements...



8h45-9h30 – Accueil / Echanges BtoB et rencontres avec les sponsors

9h30-9h40 – Plénière d'ouverture avec les Présidents du CNA et de Thésame-Peak

9h40-10h40 - Carte blanche à...



En ouvrant des chemins de traverse inédits, **Rachel Bocquet**, Professeure à l'Université Savoie Mont Blanc laboratoire IREGÉ, Présidente du Comité Scientifique de l'AIMS (Association Internationale de Management Stratégique), nous fera découvrir les compétences stratégiques et managériales nécessaires à l'adoption et la pérennisation des Achats Responsables.

Une analyse innovante issue d'un travail de recherche soutenu par le programme de recherche Peak by Thésame.



11h00-12h00 - La collaboration « mode d'emploi » : des pratiques clés de la collaboration

Session 1 (3 ateliers au choix)



Des ateliers sous les présidences de **Albert Goyet** (Directeur d'Etablissement du siège d'Alcatel-Lucent, Nokia), **Isabelle Dufour** (Chargée de Mission, Lyon Pacte PME), **Aurélien Barby** (Directeur Prévention et Compétitivité, METALLURGIE Rhodanienne), **Abla Julien** (Présidente, CNA Auvergne-Rhône-Alpes), **Magali Testard** (Head of Operations Service Line, Deloitte)

Atelier 1 : Les règles d'or de la relation de confiance, animé par **Franck Martin**, Cabinet Congruences, Auteur de « Le pouvoir des gentils », Edition Eyrolles



Atelier 2 : Les émotions au cœur de la relation, animé par **Jérôme Virouleau**, Cabinet Regard 9, Codirigeant, Formateur et Coach



Atelier 3 : Créer de la valeur en collaborant, une compétence stratégique clé de la fonction achat, animé par **Rémi Champinot**, Cabinet A Sens Ouvert, Auteur de « L'entreprise est ronde(s), introduction à l'analyse stratégique systémique »



12h00-13h30 - Echanges BtoB et rencontres des sponsors au buffet



13h30-14h30 - La collaboration « mode d'emploi » : des pratiques clés de la collaboration

Session 2 (3 ateliers au choix)



Des ateliers sous les présidences de **Albert Goyet** (Directeur d'Etablissement du siège d'Alcatel-Lucent, Nokia), **Isabelle Dufour** (Chargée de Mission, Lyon Pacte PME), **Aurélien Barby** (Directeur Prévention et Compétitivité, METALLURGIE Rhodanienne), **Abla Julien** (Présidente, CNA Auvergne-Rhône-Alpes), **Magali Testard** (Head of Operations Service Line, Deloitte)

Atelier 1 : **Les règles d'or de la relation de confiance**, animé par **Franck Martin**, Cabinet Congruences, Auteur de « Le pouvoir des gentils », Edition Eyrolles



Atelier 2 : **Les émotions au cœur de la relation**, animé par **Jérôme Virouleau**, Cabinet Regard 9, Codirigeant, Formateur et Coach



Atelier 3 : **Créer de la valeur en collaborant, une compétence stratégique clé de la fonction achat**, animé par **Rémi Champinot**, Cabinet A Sens Ouvert, Auteur de « L'entreprise est ronde(s), introduction à l'analyse stratégique systémique »



14h50-15h05 - En exclusivité pour le Forum du Collaboratif !

« L'écoute est une des composantes clés de la collaboration avec les fournisseurs ». Nous aurons en primeur la restitution des propositions, tant collectives qu'individuelles au niveau des organisations, des travaux issus du Groupe de Travail « Ecoute active de la voix des Fournisseurs » co-animé par la Médiation des Entreprises et le cabinet BUYYOURWAY et soutenu par le Conseil National des Achats.

Avec les interventions de **Françoise Odolant** (Médiation des Entreprises) et de **Fanny Benard** (Cabinet ByYourWay)



15h05-15h25 - Etonnez nous ! Le « Prix du Collaboratif 2017 »



Point d'orgue du Forum du Collaboratif, le Prix du collaboratif (par Peak by Thésame, le Conseil National des Achats, le Cabinet Deloitte et Lyon Pacte PME) mettra en valeur les meilleures pratiques de collaboration client-fournisseur repérées en 2017. Pour cette 3^{ème} édition, un thème est privilégié : « les compétences pour collaborer », mais nous ne nous interdisons pas quelques surprises... ! Nous allons vous étonner, car les lauréats vont « pitcher » comme des startup !



Deloitte.



15h25-17h00 - Collaboration client-fournisseur : préparer vos équipes au changement !

Témoignage pratique exemplaire !

Comment une entreprise a pris à bras le corps le besoin de changement des postures managériales de ses équipes d'acheteurs et a déjà intégré dans ses cursus de formation les fameuses « soft skills »...

Avec l'intervention de **Jean-Luc Baras** (Directeur des Achats, Groupe Eiffage)

Formation « mode d'emploi » : ça booste dans les écoles !

Aujourd'hui et demain, comment disposer de collaborateurs ayant des bons réflexes pour collaborer ? Qui fait quoi ? Vers qui s'adresser ?

1. *Création de Valeur dans les Achats, Economie du Futur ... Quels sont et seront les besoins de nouveaux profils à développer ? Quelle place pour le collaboratif ?*

Avec l'intervention de **Jean Potage** (Ancien Directeur Technique et des Achats, Thales), Enseignant en Master Achat, Vice-Président du réseau INPUT²



2. *Des écoles de formation aux Achats vous exposent comment les enjeux de la collaboration sont pris en compte dans leur maquette pédagogique, aujourd'hui et... demain.*

Avec les interventions de **Hugues Poissonnier** (Grenoble Ecole de Management), **Philippe Portier** (EM Lyon Business School), **Bernard Gracia** (EIPM), **Natacha Trehan** (IAE Grenoble DESMA), **Richard Cavi** (IAE Savoie Mont Blanc), **Thierry Sauvage** (Université de Bretagne Sud), **Mariannick Soubise** (INSEEC) et **Marie-Anne Ledain** (Grenoble INP)

Contacts Forum du Collaboratif :

Thésame Peak / Valérie Braesch - 06 51 64 76 93 - vb@thesame-innovation.com

CNA Conseil National des Achats / Caroline Lyras - 06 31 27 60 83 - caroline.lyras@cdafr.fr