



■ L'ADRA vient de vivre un grand moment, puisque nous venons de fêter les 20 ans de notre association ! Au-delà d'une association que nous voulons ouverte, dynamique, pleine d'échanges et de vraie chaleur humaine, nous savons que nous ne pouvons et ne devons plus travailler seuls. Nous le savions déjà mais en l'espace de quelques années, notre fonction a considérablement évolué et est de plus en plus vue comme une fonction stratégique. On pourrait débattre longtemps sur ce que veut dire "stratégique". En ce qui me concerne, je pense qu'il est fondamental de voir les achats comme la fonction qui a une vision à 360° degré en interne et externe.

SYLVIE NOËL,

directrice de la performance et de la stratégie achats - COVEA, présidente de l'ADRA

Penser local et insertion

Mais, plus important encore, nous devons permettre aux entreprises pour lesquelles nous travaillons de faire du business, sans rupture de chaîne, avec des partenaires fiables et innovants et en pensant local, insertion. Vous allez me dire que tout cela est dit et redit depuis longtemps, au bémol près que les dernières années ont mis aussi en lumière des difficultés conjoncturelles (crise covid, guerre, pénuries, inflation...) qu'aucun d'entre nous n'avait eu à gérer et ce quel que soit notre degré d'expertise. La criticité de ces situations fait que tous les jours, nous découvrons de nouveaux sujets, de nouvelles pénuries que nous n'avions en aucune façon anticipées, avec des directions métiers qui, presque du jour au lendemain, ne peuvent plus travailler ou alors en mode dégradé. Pendant la

Un contexte compliqué, moteur de la transformation de la fonction

« AUSSI DIFFICILE SOIT LA SITUATION ACTUELLE, CETTE DERNIÈRE DOIT NOUS PERMETTRE DE VOIR LES CHOSES DIFFÉREMMENT »

période Covid, il faut le dire, de nombreux fournisseurs ont été maltraités malgré les actions du Médiateur de la République. Des donneurs d'ordres qui ont arrêté du jour au lendemain des prestations, des délais de paiements allongés, des fournisseurs à qui on a demandé de baisser les prix de façon drastique... Des pratiques inadmissibles mais bien réelles. Mais la roue tourne et dans ces périodes de pénurie, les fournisseurs n'oublient pas... Et maintenant, ils peuvent se permettre de choisir leurs clients. On a toujours pensé cela impossible, anormal, mais à situations exceptionnelles, actions exceptionnelles. Nous avons aussi réalisé que nous étions beaucoup trop dépendants de certains pays et la relocalisation prend toute sa place aujourd'hui. Cependant, il faut voir l'avenir tous

ensemble, dans un monde que certain qualifie de "Vuca" (volatil, incertain, complexe et ambigu). Comme dans toutes situations, il y a toujours plusieurs façons de voir les choses, se plaindre ou faire preuve de

créativité et d'envie d'aller de l'avant. Je suis convaincue que la majorité de mes confrères et, plus largement, notre belle communauté achats, vont relever ce nouveau challenge. Nous avons de la chance, les générations montantes sont stimulantes, elles bousculent notre vision des choses, c'est une vraie opportunité ! À nous aussi de créer des passerelles.

Je crois profondément qu'aussi difficile soit la situation actuelle, cette dernière doit nous permettre de voir les choses différemment, pour un avenir meilleur et avec le retour de vraies valeurs. ■