



Stratégie achats et relation fournisseurs

Direction des achats

Jean Pascal WILLMANN

“

Nos fournisseurs et sous-traitants représentent une part importante de la valeur du Groupe et jouent un rôle essentiel dans son développement et ses performances. Nous avons à cœur de développer et manager nos relations fournisseurs globalement et localement car nos partenaires sont force de proposition en matière d'innovation, d'achats responsables et représentent une source d'emplois importante dans les territoires où Eiffage est implanté. Ainsi, nous les choisissons avec soin, en nous assurant qu'ils partagent nos valeurs et nos principes en matière de développement durable, d'insertion professionnelle, d'éthique ou d'innovation.

Toute la stratégie achats d'EIFFAGE ÉNERGIE SYSTEMES s'articule autour de trois grands piliers qui consistent à établir avec nos fournisseurs des relations durables et manager les risques associés, de favoriser les achats responsables afin de répondre aux objectifs bas carbone du groupe et accompagner la transformation digitale pour gagner en productivité, créer de la valeur et dégager de nouveaux leviers de performance par l'optimisation des processus.



Les chiffres

- Chiffre d'affaires : 4,5 Mds €
- Dépenses : 2,2 Mds €
- 150 acheteurs basés dans toute la France
- 2100 contrats cadres actifs

Nos piliers stratégiques



RELATION FOURNISSEURS

Mobiliser les ressources internes pour professionnaliser la conduite de la relation fournisseurs

MANAGEMENT DES RISQUES

Maitriser les risques pour sécuriser l'entreprise au travers de ses achats, créer de la valeur et de la performance

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET BAS CARBONE

Valoriser et différencier de manière stratégique et opérationnelle, la performance environnementale dans nos actes d'achat

DIGITAL ACHAT

Poursuivre la digitalisation du métier, améliorer la productivité achat

■ RELATION FOURNISSEURS

Dans un processus d'amélioration continue, la relation fournisseurs est en évolution constante.

FAVORISER

la collaboration avec les fournisseurs stratégiques

RÉDUIRE

les risques de dépendance réciproque

IMPLIQUER

les grands donneurs d'ordres dans leur filière

APPRÉCIER

le coût total de l'achat

INTÉGRER

la problématique environnementale

VEILLER

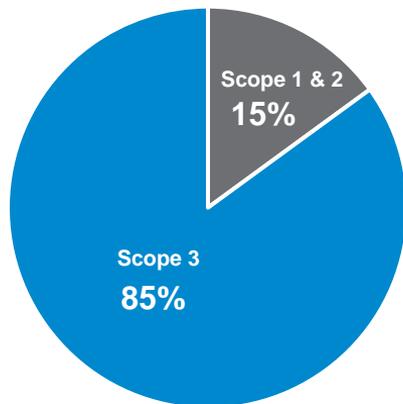
À la responsabilité territoriale de son entreprise

■ Le management du risque achats

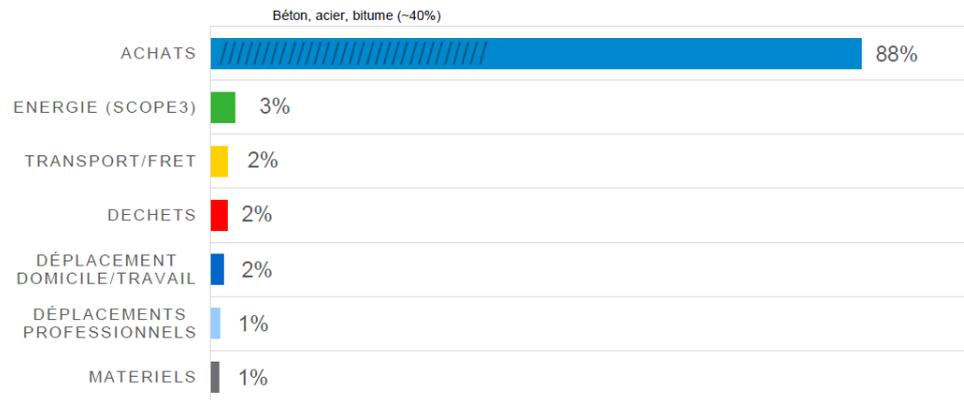
- **SÉCURISER**
l'approvisionnement de nos opérations
- **INTÉGRER**
notre gestion du risque dans le contexte actuel et à venir
- **SE METTRE EN CONFORMITÉ**
avec la loi et les attentes des parties prenantes
- **CONTRIBUER**
à la maîtrise des risques du Groupe

■ DÉVELOPPEMENT DURABLE ET BAS CARBONE

Répartition du Groupe

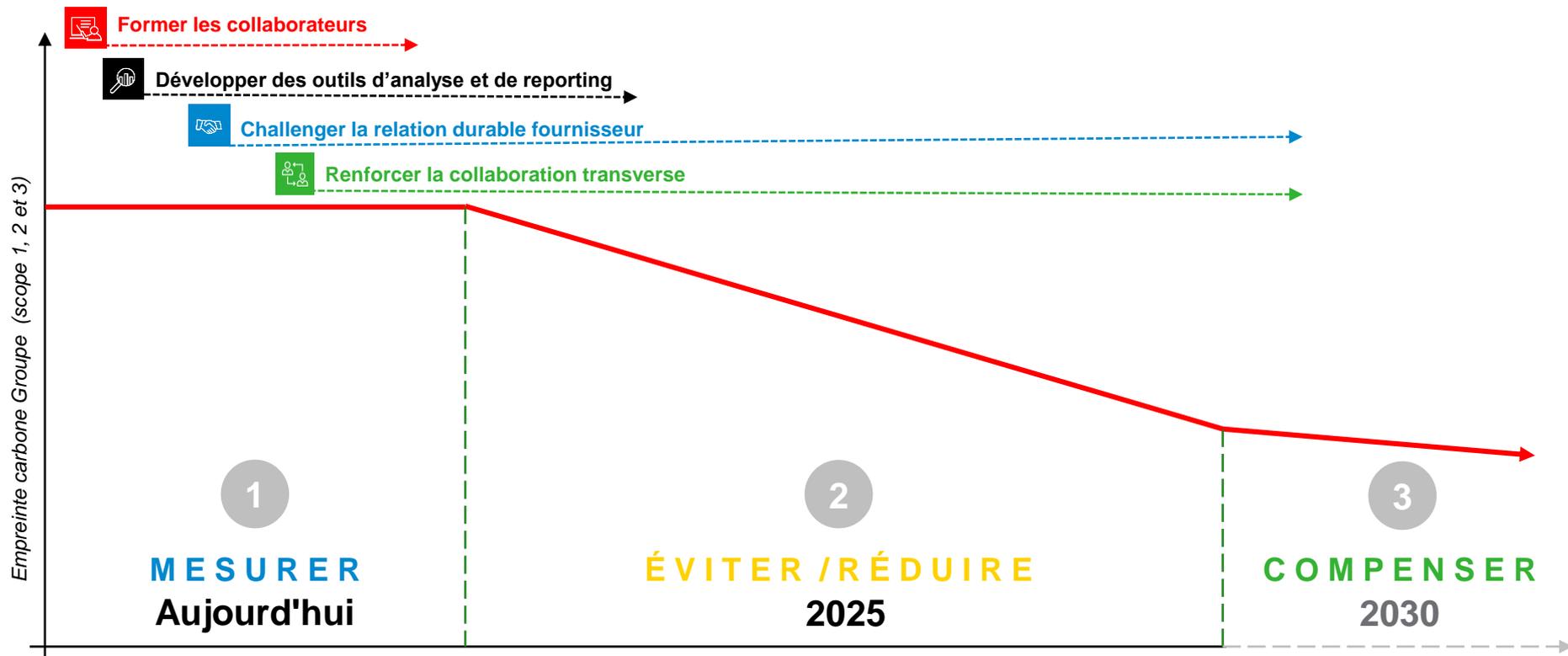


Scope 3 Amont : Contribution par catégories (données 2019)



Aujourd'hui, 75% de l'empreinte carbone du Groupe provient de l'achat de biens et services

Notre vision à 2025



Notre vision à 2025

Le bas carbone n'est plus une option



L'acheteur

- ✓ Intègre l'analyse de la performance environnementale au même titre que l'évaluation technique et économique des solutions étudiées (Scope, ACV)
- ✓ Mesure l'impact environnemental des principales familles et « arbitre en faveur de la réduction carbone »
- ✓ Travaille avec les bureaux d'études, participe à la construction des offres Bas Carbone et valorise l'offre via l'intégration de données environnementales



Le fournisseur

- ✓ Travaille en partenariat avec l'acheteur pour développer de nouvelles solutions décarbonnées
- ✓ Partage ses avancées en matière de recherche environnementale et ses objectifs de réduction carbone



L'opérationnel

- ✓ Utilise systématiquement les bases de données environnementales et les outils mis à disposition pour mesurer l'empreinte carbone
- ✓ Accompagne et monte en compétence ses sous-traitants dans la proposition de solutions bas carbone chiffrées
- ✓ En plus de son bilan de gestion, il mène un bilan carbone

■ DIGITAL ACHAT

Poursuivre la digitalisation du métier, améliorer la productivité achat



L'opérationnel est autonome et affranchi

- Les données achats alimentent son chiffrage
- Il pousse ses besoins dans les outils achats et ses commandes et réceptions alimentent ses outils métiers
- Il s'approvisionne seul à partir des RFX, catalogues et places de marchés mis à sa disposition par les achats
- Le SI lui propose les meilleurs fournisseurs, solutions et l'alerte sur les risques fournisseurs et produits
- Il partage son avis et ses évaluations



L'acheteur est connecté et tous ses processus sont digitalisés

- Il fait sourcing et commandes via ses outils
- Il est alerté de l'activité de ses fournisseurs
- Il partage, aide et alerte via le réseau social
- Il concentre son temps à l'analyse, la relation fournisseurs et ses clients internes



Le fournisseur est intégré à nos processus

- Il pousse ses offres, AR de commande, livraisons ou situations d'avancement et factures
- Il tient à jour ses certifications, savoirs faire, périmètres d'intervention et contacts
- Il gère son catalogue produits et solutions
- Il consulte son encours et ses performances
- Il collabore à l'avancement des affaires et plans d'actions auxquels il est associé

Merci