



Olivier DUTHUIT

RATP

DIRECTEUR DES ACHATS ET DE LA LOGISTIQUE

© RATP – Photo Jean-François Mauboussin

BILAN 2006-2008



+ 91 M€

**Augmentation des achats
attribués aux PME depuis
la signature, soit une
croissance de 36,6 %**

« Cinq ans après l'adhésion de la RATP au Pacte PME, le bilan suivant peut être dressé.

1. Le pilotage de notre portefeuille fournisseurs intègre dorénavant systématiquement un regard "PME". Quelle est la part de nos achats effectuée au profit des PME ? Comment se différencie-t-elle suivant les secteurs ? Comment évolue-t-elle ?

2. Dans certains secteurs en recherche d'innovation, les [met] et la place de marché du Pacte PME sont progressivement devenus des outils de sourcing classiques.

3. Le travail en commun avec d'autres grands comptes, effectué sous l'égide du Pacte PME, sur des thématiques comme celle de l'article 26 de la loi LME nous ont permis de faire progresser nos politiques achats.

C'est d'ailleurs dans ce rôle de catalyseur et fédérateur d'initiatives vers les pouvoirs publics, au profit d'une simplification et modernisation des échanges avec les PME, que se situe l'essentiel de mon attente envers le développement du Pacte. »

Achats France hors groupe.

SUCCESS STORY

La RTA (Revue trimestrielle d'avancement) permet de nourrir des relations durables entre la RATP et ses fournisseurs innovants.

Organisée en trois pôles – la conception-fabrication, la maintenance et les pièces détachées – FICAP pourvoit l'industrie en tapis roulant et convoyeurs à bandes, qui permettent une manutention continue, et domine le marché français de la main courante. Cette entreprise familiale, fondée en 1980 et qui emploie aujourd'hui quarante-sept salariés, mise sur sa capacité à innover pour s'imposer mondialement sur certains segments de marché. « Nous déposons deux à trois brevets par an », annonce Jérôme Besnard, le président du directoire.

Depuis 2005, FICAP a repris avec la RATP une collaboration interrompue en 1998 : « Dans un premier temps, la RATP nous a sollicité pour du service. Ils fournissaient des produits que nous installions, poursuit Jérôme Besnard. Grâce à une analyse des besoins, la RATP et nous-mêmes avons trouvé un intérêt commun à regrouper les marchés de prestation et de fourniture et notre coopération s'est diversifiée. FICAP a notamment mis au point un système de jonctionnement de main courante autorisant un redémarrage beaucoup plus rapide des escaliers mécaniques après une panne et impliquant un

gain non négligeable en termes de disponibilité de matériel. Pour faciliter les échanges avec ses fournisseurs, la RATP a mis en place les RTA (Revue trimestrielle d'avancement) depuis dix-huit mois.

Ces rencontres régulières auxquelles participent les Achats, les utilisateurs du produit au sein de la RATP optimisent considérablement notre compréhension du besoin des services. Grâce aux RTA, aucun non-dit sur la qualité de nos performances ne peut s'installer et cela améliore d'autant la qualité de la relation commerciale. »