

Paris, le 30 janvier 2017

Cher collègue,

Dans un univers très compétitif, il est indispensable de développer un management stratégique de la relation client-fournisseur pour une **meilleure performance économique durable de votre entreprise**.

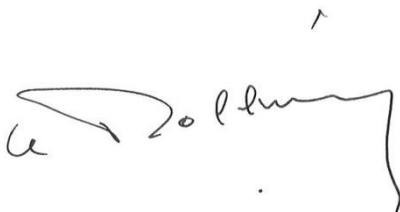
Cette enquête, dont nous avons confirmé qu'elle serait désormais annuelle, s'appuie sur le programme PEAK et son indicateur PCI, PEAK Collaborative Index©. Le programme PEAK est porté par notre partenaire exclusif et expérimenté, Thésame : **1er Réseau européen Recherche-Formation-Entreprise**. Ce partenariat nous assure donc une analyse rigoureuse des résultats de cette enquête avec le soutien du monde de la Recherche et de l'Enseignement Supérieur.

Les résultats des enquêtes précédentes ont confirmé la pertinence de cet outil de mesure et ont montré clairement les **corrélations entre le niveau de partenariat stratégique et la qualité des relations client-fournisseur, ainsi qu'entre la qualité de ces relations et les bénéfices attendus**, par 242 participants.

En répondant à cette enquête, vous serez capable d'identifier les leviers sur lesquels vous, mais aussi nous PFA, devons agir afin d'améliorer la relation client-fournisseur en ayant l'objectif de développer la **création de valeur chez chacun des partenaires** et de consolider et développer notre industrie.

Comptez sur nous pour agir sur la base de cet outil de mesure, c'est ce que nous avons fait en mettant en place un processus de médiation, c'est ce que nous poursuivons grâce à un groupe de travail réunissant les décideurs achats et ceux qui vous représentent pour travailler sur les points à améliorer. Enfin, je vous invite d'ores et déjà à la présentation des résultats de l'enquête 2017 et à la **remise des trophées** qui seront décernés en juin prochain.

Bien à vous,



Michel Rollier, Président de la PFA