

Repenser la chaîne de valeurs pour mieux affronter la crise

Crise économique, faillites bancaires, explosion du coût des matières premières, effondrement des bourses mondiales, euro fort et dollar en baisse... Le bilan de ces derniers mois n'est pas brillant. Mais pourquoi n'y verrions-nous pas l'occasion de mieux nous relever ?

Nous avons pourtant fait beaucoup d'efforts en améliorant nos **processus opérationnels**, en optimisant nos produits et nos services, en externalisant ce qui pouvait l'être et en mettant en place des **synergies**. Mais les dommages collatéraux sont nombreux et dommageables :

- **Délocalisation** de notre industrie vers des pays à bas coût.
- **Nouveaux marchés** peu créateurs de valeur.
- Appauvrissement et donc diminution de l'innovation.

La solution ? Réagir en inventant de nouveaux modèles économiques et industriels. Osons le « co » ! **Collaboration, co-développement, co-production, co-innovation, co-design.**

Cette nouvelle façon d'envisager la **chaîne de valeurs** de nos entreprises peut tout changer : **augmentation de la productivité**, disponibilité des produits et des services, **accès direct à l'innovation**, réactivité accrue, etc.

Dans ce contexte, la relation client-fournisseur est donc stratégique à bien des égards. Il faut donc :

- Identifier les **fournisseurs stratégiques**.
- Définir une **gouvernance**.
- Partager objectifs et **programmes de développement**.
- Partager les **orientations stratégiques**.
- Désigner des interlocuteurs.
- Mesurer et communiquer.

Sans perdre de vue que cette nouvelle relation ne sera efficace que si les résultats sont partagés.

À chacun, ensuite, de se poser les bonnes questions. Les donneurs d'ordre devraient ainsi :

- Réfléchir aux potentiels non exploités du côté de leurs partenaires.
- **Évaluer les risques** de paupérisation de leur potentiel.
- Assurer un **leadership tutorial** de leurs fournisseurs à l'international.

Quant aux fournisseurs, ils ne seront bien sûr pas en reste :

- Ils poursuivront les efforts de **collaboration et d'innovation** avec les universités.
- Ils rééquilibreront la **balance client-fournisseur**.
- Ils intégreront les processus projet des grands donneurs d'ordres.

La démarche de **Clarans consulting** prend en compte le **pilotage des projets** mais aussi la **gestion des risques, l'amélioration des process, l'évaluation des performances**, l'intégration des fournisseurs dans le processus, l'innovation et le développement des synergies.

Soyons simples et pragmatiques, n'allons pas chercher ailleurs les solutions que nous avons sous les yeux.