

Création et partage de la valeur, maîtrise du risque en démarche collaborative Client/Fournisseur

Arnaud BELLADON et Bernard GRACIA

Thésame

EIPM

Co-Pilotes



Organisation

❖ Pilotage:

<i>EIPM</i>	Bernard GRACIA	Stratégies Achats
<i>Thésame</i>	Arnaud BELLADON	Stratégie PI / management innovation

❖ Contributeurs:

<i>EIPM</i>	Jean Paul SUSINI	Partenariats Industriels
<i>EM Lyon</i>	Philippe PORTIER	Management des achats/management innovation
<i>EPFL</i>	Philippe WIESER	
<i>ESC St Etienne</i>	Gilles NEUBERT	
<i>G-SCOP</i>	Marie-Anne Le DAIN	Conception collaborative
<i>IMUS</i>	Benoit CALLOUD	Management des achats
<i>Lyon III</i>	Joël KHEBIAN	Management des achats

1. Evolution de la notion de prix d'achat à la notion de VALEUR

Connaissez vous vraiment vos Fournisseurs ou vos Clients ?



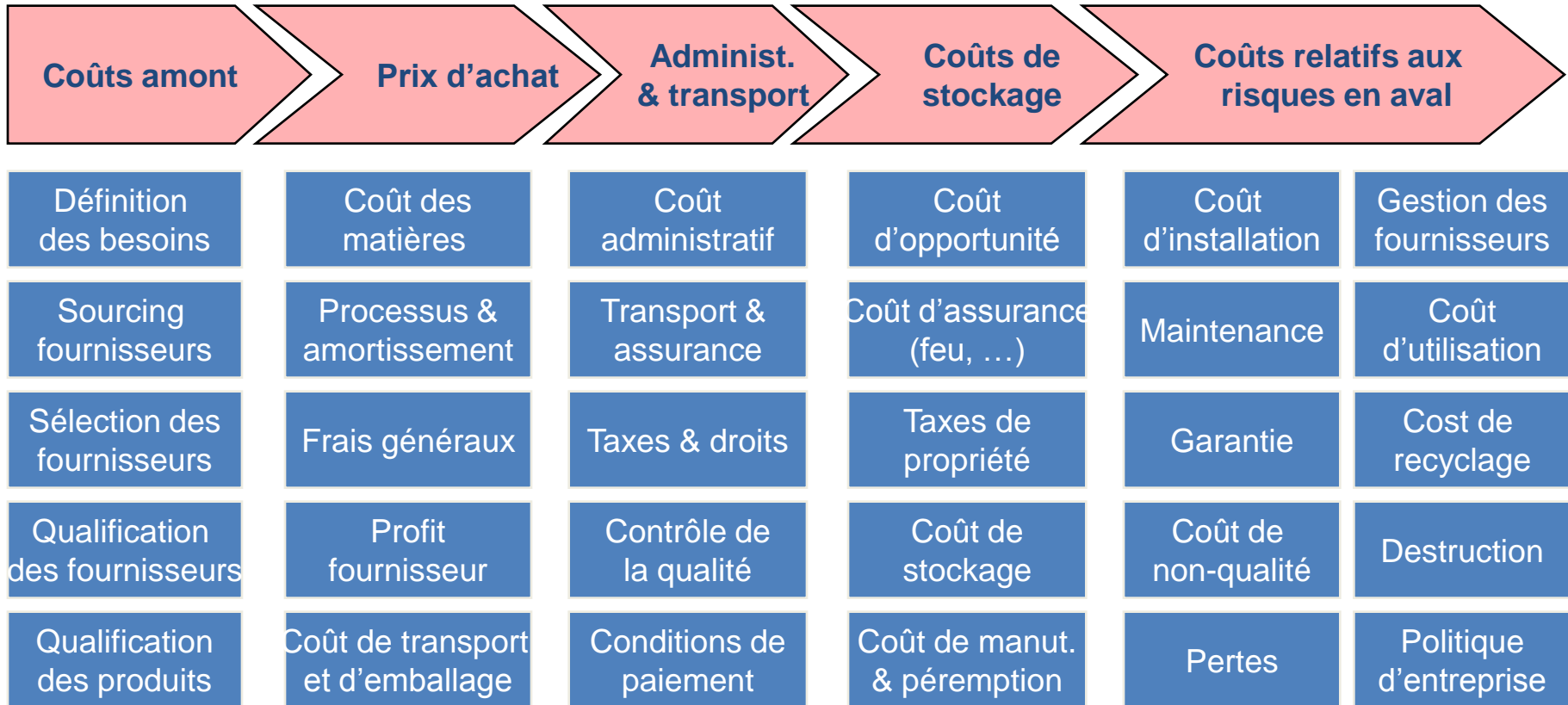
Etape 1 : on achète un produit/service pour un prix

- ❖ Matière
- ❖ Main d'œuvre
- ❖ Investissement
- ❖ Coût fixe
- ❖ Profit

Prix d'achat = Prix de vente

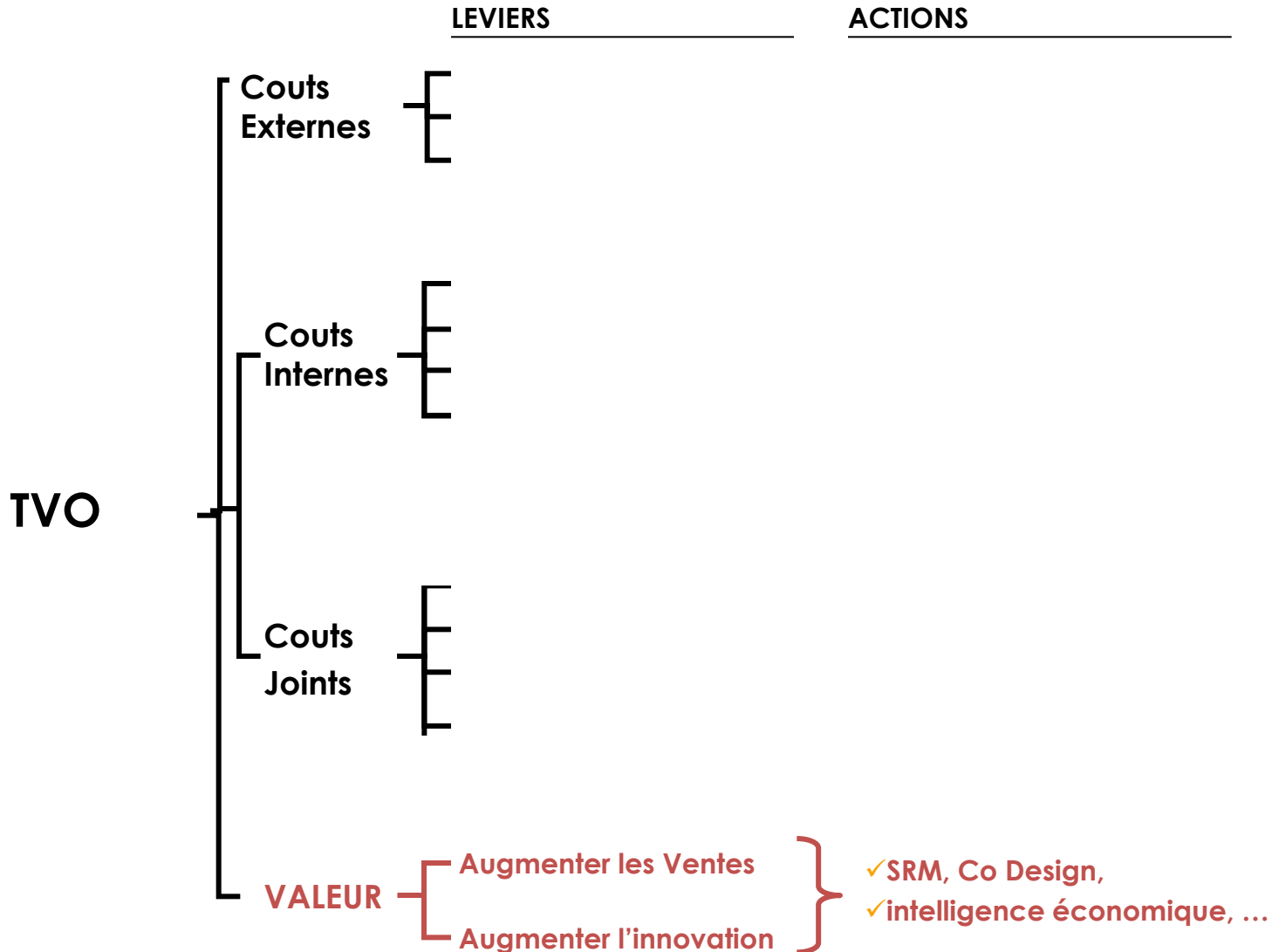
- ↳ **Indentification simple**
- ↳ **Maîtrise du prix simple**
- ↳ **Mesure du prix simple**

Etape 2: on achète un produit/service pour **UN coût (TCO)**



- ↳ **Identification compliquée**
- ↳ **Maîtrise compliquée**
- ↳ **Mesure compliquée**

Etape 3: On achète un produit/service pour une VALEUR (TVO)



Connaissez vous les VRAIS Besoins pour faire du Co Développement ?



Constat: Place de la Propriété Intellectuelle

- ❖ **Aujourd'hui, le partage se limite généralement à:**
 - ✓ Propriété Intellectuelle pour le client
 - ✓ Production pour le fournisseur

- ❖ **Se focaliser que sur la PI peut devenir un point de blocage:**
 - ✓ Négociation de « propriété » engendre des frustrations,
 - ✓ Acheteurs et Frs ont rarement de connaissances en PI,
 - ✓ Les contrats cadres sont parfois mal adaptés à une situation de collaboration Client/Frs,
 - ✓ Risque de blocage du dossier par les juristes.

- ❖ **La PI = face visible de l'iceberg**

Objectif: la VALEUR

- ❖ Le partage de valeur ne doit pas se limiter à:
 - ✓ Une question de PI
 - ✓ Une notion économique

- ➔ Un partage équilibré induira une boucle vertueuse de nouvelle création de valeur!

- ❖ Il faut, tout au long du cycle de vie du produit:
 - ✓ se concentrer sur une notion plus large de la VALEUR (valeur commercial, d'usage, d'échange, social, de partenaire...)
 - ✓ puis identifier ou créer les meilleurs pratiques de partage de ces valeurs.

2. Contribution des achats à la création de valeur

Equation de la valeur



Contribution à la Valeur

avec les clients internes

- ❖ Comment mieux satisfaire les clients internes ? (autre que le prix)
- ❖ Comment mesurer cette satisfaction
- ❖ Comment cette contribution peut générer de la valeur avec le Fournisseur?

avec les fournisseurs

- ❖ Peut on acheter plus cher?
- ❖ Peut on augmenter le profit de l'Entreprise
- ❖ Peut on accroître les Parts de Marché

Contribution dans la chaîne de valeur

- ❖ **Chaîne de valeur : 1 + 1 = 3**
- ❖ Quelle est la création de valeur ?
- ❖ Quelle est la contribution de chacun ?
- ❖ Comment mesurer cette contribution ?
- ❖ Comment partager cette valeur créée ?

Conclusion

- ❖ La crise a réduit les prix et a rallongé les délais de paiement
 - ↳ Désertification du tissu industriel

- ❖ Le rôle des achats est de contribuer à la création de valeur
 - ↳ Développement de nouvelles relations fournisseurs (SRM)
 - ↳ Développement de nouvelles organisations
 - ↳ Développement de nouveaux outils de mesures

- ❖ Les Achats doivent être des Entrepreneurs responsables des Ressources Externes

Etat de l'art

- ❖ Des travaux de recherche existent.
- ❖ Pas ou peu de bonnes pratiques de partage (Client/Frs) identifiés à ce jour.
- ❖ Peu de modules de formation dédiés spécifiquement au partage de la valeur.
- ❖ Pas facile à enseigner car à la frontière de plusieurs disciplines (Achat, Gestion, Stratégie, PI,...)

Déroulement du programme de travail

❖ 5 WP:

- ✓ **WP 1:** Cartographie de la création de la valeur et identification des risques tout au long du cycle de vie
- ✓ **WP 2:** Critères de sélection d'un partenaire
- ✓ **WP 3:** Méthode d'évaluation de la valeur et des risques
- ✓ **WP 4:** Modalité de partage de la valeur et des risques
- ✓ **WP 5:** Ingénierie de formation

❖ **Durée totale:** 3 ans

❖ **Déroulement:**

- ✓ WP 1 et 2 en parallèle,
- ✓ WP 3, 4 et 5 successivement

Les premières étapes

❖ **1^{er} workshop 2010:** jeudi 8 juillet 2010

✓ Objectifs:

- Proposer une première carte de cycle de vie avec les principales définitions de la valeur
- Débattre sur les critères de sélection des partenaires

❖ **2^{ème} workshop 2010:** mercredi 17 novembre 2010

- ### ✓ Objectif: benchmark et débat sur l'évaluation des différentes valeurs

Planning

❖ Objectif 2011:

- ✓ Etat des lieux,
- ✓ Identifier les outils et méthodes à développer en priorité,
- ✓ Constituer les projets collaboratifs qui répondront aux urgences.

❖ Macro planning

Quoi	Année 1 2010	Année 2 2011		Année 3 2012	
	S2	S1	S2	S1	S2
Proposition de: <ul style="list-style-type: none"> ✓ cartographie de la création de la valeur ✓ critères de sélection d'un partenaire 					
Benchmark et débat sur l'évaluation des différentes valeurs					
Identifier les outils et méthodes à développer en priorité					
Identification de projets de recherche					
Elaboration guide entretien					
Réalisation et analyse des entretiens					
Elaboration outil évaluation et de partage de la valeur					
Ingénierie formation					

De nouvelles Relations durables doivent être créées afin d'éviter....



Merci pour votre attention.

Questions?

Contacts des co-pilotes:

Arnaud BELLADON, Thésame, abe@thesame-innovation.com, 06 78 59 70 05

Bernard GRACIA, EIPM, bgracia@eipm.org, 04 50 31 56 78