

Accélérer
l'innovation
et la mise sur
le marché en
collaborant avec
ses fournisseurs



Favorisez la croissance (introduction)



Le raccourcissement du cycle de vie des produits, la demande d'innovation et la complexité croissante des produits pèsent souvent lourdement sur les capacités de R&D. Dans beaucoup d'entreprises, innover est essentiel pour générer une croissance rentable et un avantage concurrentiel. Mais miser uniquement sur la R&D en interne entraîne souvent une hausse des coûts et des délais de mise sur le marché. Plusieurs études indiquent que jusqu'à 80% des coûts du cycle de vie produit sont définis lors des premières phases de la conception¹ et qu'une bonne collaboration avec les principaux fournisseurs permet d'optimiser les coûts, d'améliorer l'innovation et d'accélérer la mise sur le marché. Les spécialistes des achats peuvent travailler avec l'équipe de R&D pendant les premières phases du cycle de développement en étudiant les différentes possibilités en termes d'approvisionnement et les données relatives à la tarification pour comprendre les risques et contrôler leurs coûts. Ils jouent par ailleurs un rôle de plus en plus important dans l'identification et la collaboration avec les fournisseurs stratégiques, dont l'expertise peut stimuler le développement de nouveaux produits et en accélérer la commercialisation.

Mais atteindre une bonne fluidité dans ces partenariats n'est pas aussi simple qu'il y paraît. Pour assurer une saine collaboration, les entreprises doivent repenser leur façon de gérer leurs relations avec les fournisseurs, trop souvent envisagées sous le seul prisme de la réduction des coûts. Les spécialistes des achats orientés sur la stratégie reconnaissent qu'un bon partenariat nécessite une approche systématique s'appuyant sur une solution unifiée de bout en bout pour uniformiser la qualification, la sélection et la collaboration avec les fournisseurs et leur intégration dans le processus. Les équipes de développement et d'ingénierie du fabricant et du fournisseur peuvent ainsi collaborer efficacement sur la conception de nouveaux produits.

¹Gestion collaborative du cycle de vie des produits et des services pour un monde durable ; compte-rendu de la 15e conférence internationale de l'ISPE sur l'ingénierie simultanée

Le saviez-vous?

Plus de 80% des entreprises ont des difficultés à intégrer leurs fournisseurs aux premières étapes du processus d'innovation.¹

¹ Oliver Wyman, « Supplier Innovation as Driver for Profitable Growth », 2020.

² McKinsey & Company, « [Taking supplier collaboration to the next level](#) », juillet 2020.

³ McKinsey & Company, « Managing your external supply system for innovation », octobre 2019.

⁴ Oxford Economics, « The Future of Procurement, Making Collaboration Pay Off », janvier 2021.

⁵ Supply Chain Digital, « Procurement research shows suppliers are next frontier for innovation », août 2020.

- Les entreprises qui collaborent régulièrement avec leurs fournisseurs **enregistrent une croissance supérieure, des coûts opérationnels moindres et une meilleure rentabilité** que leurs concurrents. Les entreprises les mieux placées en termes de développement fournisseurs et d'innovation dépassent les tendances du secteur et font deux fois mieux en termes de croissance et d'autres indicateurs.²
- Les innovations conçues en externe sont généralement **commercialisées 40% plus rapidement que celles développées en interne**, souvent parce qu'elles sont déjà partiellement validées par le fournisseur.³
- 65% des spécialistes des achats affirment que leur entreprise collabore de plus en plus avec leurs fournisseurs au niveau opérationnel.⁴
- 47% des responsables de l'approvisionnement affirment mettre en place des processus ou technologies destinés à améliorer la collaboration avec les fournisseurs.⁵



Êtes-vous concerné par l'un des scénarios suivants?

- ① Les responsables des différentes catégories d'approvisionnement reçoivent souvent des demandes de matériaux ou de composants qui ne tiennent pas compte des différents fournisseurs ou tarifs.
- ① Le raccourcissement des cycles de vie produit, la complexité et l'intensité de la concurrence remettent souvent en question les capacités d'innovation en interne.
- ① La difficulté à calculer le coût total de possession pendant la phase de conception explique que vos marges soient parfois décevantes.
- ① Il est impossible d'identifier, d'attirer et de s'associer avec des fournisseurs stratégiques pour développer de futures capacités au vu de vos performances en termes d'innovation.
- ① Il est compliqué de mettre en œuvre un bon modèle collaboratif avec les fournisseurs pour faciliter la collaboration et l'innovation.

Comment le service approvisionnement peut-il aider les fournisseurs à accélérer l'innovation?



- Il peut définir pour quels produits la co-innovation serait intéressante, et sait quels sont les partenaires qui offrent les meilleures capacités.
- Il peut se concentrer sur l'innovation en rationalisant et en automatisant l'évaluation, la qualification et la sélection en vue d'améliorer la visibilité quant aux capacités et aux performances d'innovation des fournisseurs.
- Il doit structurer les contrats avec les partenaires pour assurer la gestion des risques, la définition des objectifs en matière d'innovation et la mise en place de programmes d'incitation pour garantir l'engagement des fournisseurs.

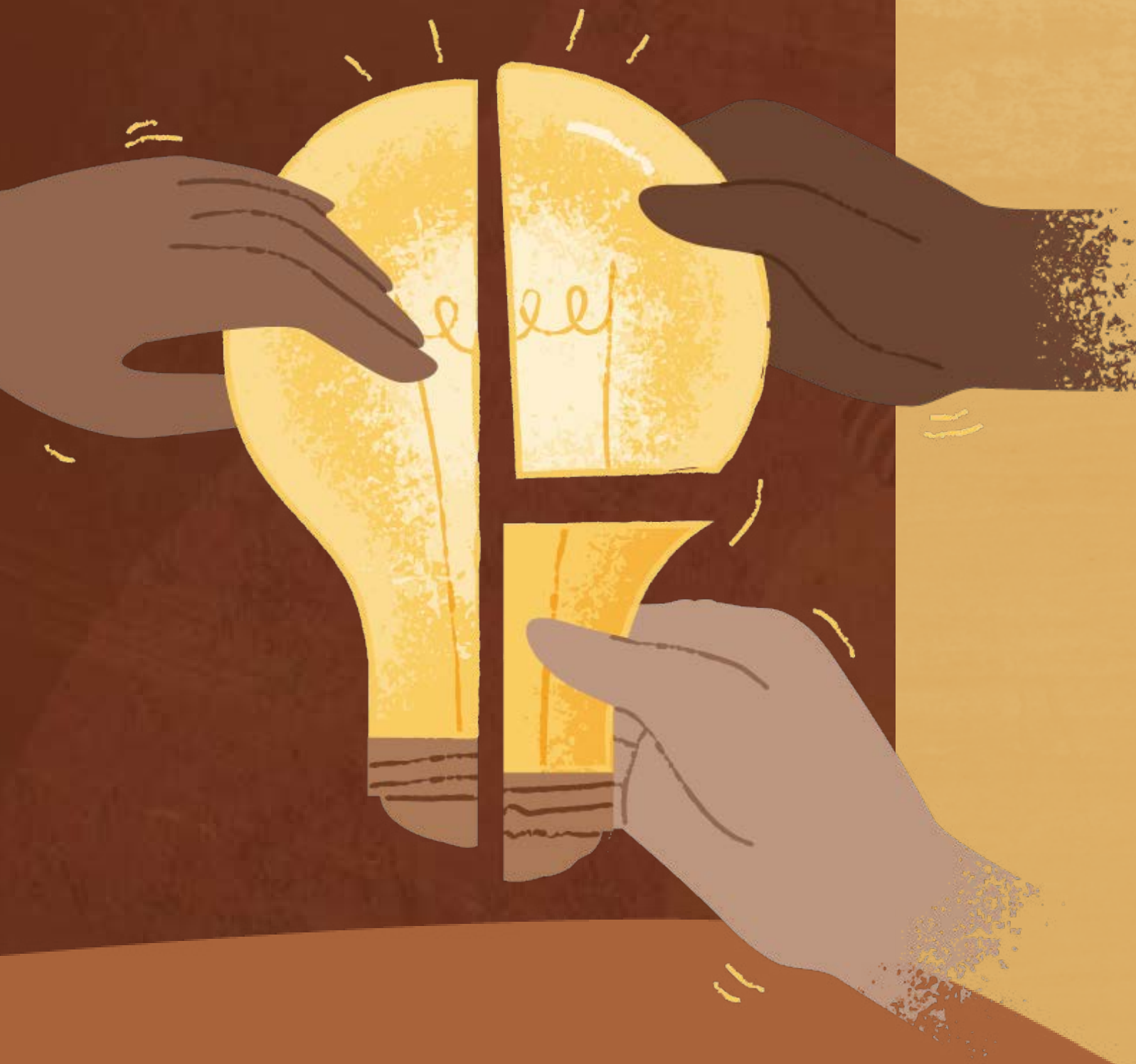
Comment Oracle peut vous aider?

- ✓ **Déterminez dès les premières étapes les capacités d'un fournisseur grâce à un processus automatique d'évaluation, de qualification et de sélection.** Vous pourrez ainsi sélectionner vos partenaires d'innovation en toute transparence et de manière pérenne, en gérant les risques et en analysant la capacité et la performance en termes d'innovation.
- ✓ **Favorisez l'innovation continue en alignant et en uniformisant l'ensemble de vos données et processus (de l'idée au service) sur une solution Cloud unique.** Consultez et partagez des informations de manière efficace et en temps réel avec vos équipes et vos fournisseurs, tout en gérant de nouvelles offres et exigences liées au changement.
- ✓ **Alimentez votre pipeline d'innovations en vous appuyant sur un flux constant d'idées pertinentes qui sont à la fois réalistes, en phase avec les besoins clients et avec votre stratégie de commercialisation.** Tirez parti d'informations clients, produits, en provenance des usines et concernant la capacité des fournisseurs pour optimiser votre portefeuille d'innovations.

« Une solution unifiée nous permet de nous procurer les matières premières nécessaires dès les premières phases du développement d'un nouveau produit pour réduire les délais et identifier les fournisseurs qui seront les plus rentables. Nous pouvons ainsi lancer la production immédiatement et proposer des tarifs plus intéressants à nos clients. »

—**Stefano Mariani**
DSI, Alcar Ruote.

Les 3 étapes à suivre pour conjuguer innovation et collaboration



Intégrez l'étape de l'approvisionnement dès les premières phases. Collaborez dès le début de la phase de développement et de conception pour avoir une vision claire de la disponibilité et des options concernant les matériaux et ainsi être en mesure d'étudier attentivement les coûts et estimer plus précisément vos grilles tarifaires.

Investissez dans les solutions adaptées. Disposer d'une suite intégrée de solutions pour la qualification et la sélection des fournisseurs ainsi que la gestion des contrats et des achats aide le service approvisionnement à trouver les meilleurs fournisseurs, réduire les risques et évaluer la performance des partenaires potentiels.

Créez un écosystème axé sur l'innovation. Donnez à vos spécialistes de l'approvisionnement la capacité de rechercher et qualifier des partenaires les plus pertinents pour accélérer l'innovation au sein de votre entreprise.

Présentation rapide

Pour découvrir comment transformer vos idées les plus pertinentes en innovations rentables, consultez notre page Favorisez l'innovation continue.

En savoir plus

Copyright © 2021 Oracle et/ou ses filiales. Ce document est fourni à titre informatif uniquement et son contenu est susceptible d'être modifié sans préavis. Ce document peut contenir des erreurs ; il ne fait l'objet d'aucune autre garantie ou condition, qu'elle soit exprimée oralement ou jugée implicite en droit, y compris les garanties et conditions implicites de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Nous déclinons spécifiquement toute responsabilité concernant ce document et aucune obligation contractuelle n'est formulée directement ou non dans ce document. Ce document ne peut pas être reproduit ou transmis sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, à quelque fin que ce soit, sans notre autorisation écrite préalable. Oracle et Java sont des marques déposées d'Oracle et/ou de ses filiales. Les autres noms peuvent être des marques déposées de leurs propriétaires respectifs