|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Réflexion 3 - Avoir des fournisseurs ou des partenaires ? | | |
| Durée : 15’ | *Homme avec un remplissage uni*ou*Deux hommes avec un remplissage uni* | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document répondez aux questions suivantes :

1. Quelles différences faites-vous entre un partenaire et un fournisseur ?
2. Dans quel cas le partenariat offre-t-il un avantage concurrentiel et pourquoi ?
3. Quels sont les intérêts de travailler en partenariat ?

**Doc. Fournisseur ou partenaire ?**

*http://www.manageris.com/*

Établir une relation de partenariat avec ses fournisseurs stratégiques peut procurer un avantage concurrentiel déterminant :

* Les performances remarquables de Toyota s'expliquent en grande partie par la façon dont elle a organisé sa production. Plutôt que de fabriquer elle-même ses composants, ou de les acheter auprès du fournisseur le moins disant, elle a choisi de travailler en partenariat sur le long terme avec un réseau de fournisseurs privilégiés.
* De même, lorsque Chrysler a adopté ce modèle au début des années 90, son redressement a été spectaculaire.

Il en ressort des enseignements dont pourront tirer profit des entreprises de tous les secteurs d'activité :

**• Travailler en partenariat avec ses fournisseurs peut procurer de nombreux avantages :**

* Une meilleure maîtrise des coûts,
* L'amélioration de la qualité,
* La réduction du temps de développement des nouveaux produits.

**• Le choix de ce mode d'organisation est approprié en cas de produits complexes.**

* Lorsqu'un produit est constitué de composants complexes, il est préférable d'en sous-traiter la fabrication auprès d'entreprises spécialisées.
* Cependant, si ces composants sont interdépendants, une coordination efficace est indispensable. Bâtir une "entreprise étendue" avec un nombre limité de fournisseurs facilite cette coordination.

**• Trois facteurs de succès sont essentiels à la réussite de l'entreprise étendue :**

* Créer un climat de confiance,
* Organiser des transferts de savoir-faire,
* Convaincre les fournisseurs d'investir dans des actifs dédiés à ce partenariat.

**Réponses**

1. **Quelles différences faites-vous entre un partenaire et un fournisseur ?**
2. **Dans quel cas le partenariat offre-t-il un avantage concurrentiel et pourquoi ?**
3. **Quels sont les intérêts de travailler en partenariat ?**