



Activités à plus forte valeur ajoutée

Comment les TPE-PME peuvent gagner la bataille

1 APPRENDRE À TRAVAILLER EN ÉCOSYSTÈME



DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Méconnaissance du tissu d'entreprises à proximité et absence de coopération avec elles
- Préoccupation pour sa propre création de valeur au lieu de rechercher un jeu gagnant-gagnant avec d'autres
- Micro-réseaux pas toujours drainés par une vision d'ensemble

PROPOSITIONS

- Référencer les savoir-faire techniques et humains des entreprises via une collaboration entre organismes en région
- Encourager les entreprises à partager machines, sites et espaces de production (polyvalence des sites)



2 DÉVELOPPER L'OFFRE DE SERVICES

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Pas de conscience du déplacement de la valeur vers l'amont et l'aval du manufacturing, notamment vers les services
- Une offre encore trop centrée sur les produits et pas assez sur des solutions répondant aux nouveaux usages et attentes clients

PROPOSITIONS

- Proposer aux dirigeants de TPE-PME des formations courtes ou Masterclass sur la méthodologie de création de valeur
- Les accompagner dans la définition d'une offre de services répondant aux attentes clients pour se distinguer des concurrents

3 PERSONNALISER POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES ET USAGES



DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Disparité de logicialisation et de digitalisation selon secteurs, tailles ou profils d'entreprises
- Prise en compte insuffisante de l'utilité et de la valeur des données

PROPOSITIONS

- Développer des visites d'entreprises, usines ou laboratoires (learning expeditions)
- Montrer des cas d'usage des données mettant en avant les opportunités d'affaires
- Aiguiller les TPE/PME vers des offreurs de solutions grâce à des démonstrateurs dédiés



4 S'AFFRANCHIR DU MARQUEUR PRIX

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Attachement à la culture de la marge d'entrée dans les systèmes de gestion et dans les indicateurs-clefs et de performance (KPI)
- Confusion entre chaîne de valeur et chaîne de coûts (process, contraintes, etc.)

PROPOSITIONS

- Faire évoluer les KPI de manière à ce que l'écart de coût des matières ou intrants ne soit pas le 1er facteur d'évaluation de la performance des achats
- Faire connaître (cas d'usage) les entreprises qui fondent une activité sur d'autres marqueurs que le prix

5 MOBILISER AUTREMENT LE CAPITAL HUMAIN



DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- Difficulté de transformation ou d'acquisition des compétences afin d'aligner les usages digitaux sur ceux des clients et de co-créeer avec eux
- Difficulté à rendre attractifs certains métiers et à s'ouvrir à des profils plus inattendus

PROPOSITIONS

- Construire un récit mobilisateur autour du mieux produire et du quoi produire
- Faire venir l'usine à l'école/université pour sensibiliser jeunes, parents et enseignants aux transformations productives

INFOGRAPHIE RÉALISÉE À PARTIR DE LA PRISE DE POSITION :
 « (Re)Localiser la valeur - La longue marche des TPE/PME
 vers des activités à plus forte valeur ajoutée »
cci-paris-idf.fr/relocaliser-valeur