

## EDITORIAL

---

Le premier article de ce numéro traite du thème « degré d'innovation et performances des entreprises ». Cet article prend le contre-pied de bien des idées reçues et présente des résultats un peu paradoxaux. En effet, il est couramment admis que les performances des entreprises soient directement liées à la mise en œuvre d'innovations radicales. Les études sur ce point sont, selon l'auteur, souvent biaisées tant au niveau macro-économique qu'au niveau micro.

L'auteur soulève des problèmes de fond comme par exemple ceux de la mesure du degré de l'innovation, le biais lié à l'auteur même de l'innovation, la mesure quantitative de l'innovation et celle des performances associées, les relations entre le niveau d'innovation et les performances. Ses propositions conclusives s'articulent autour de l'idée d'un développement d'un outil standardisé de mesure de la performance et d'une évaluation reposant sur un portefeuille de projets d'innovations.

Le second article concerne une méthodologie de formalisation de la relation client-fournisseurs. L'auteur montre d'abord pourquoi les méthodes de type WBS (*Work Breakdown Structure*) sont insuffisantes pour établir aujourd'hui des structures partenariales efficaces et il préfère préconiser des méthodes DBS (*Deliverable Breakdown Structure*) qui prennent mieux en compte les notions d'objectifs finaux, de responsabilité d'acteurs et d'évaluation. Le mot-clé est « livrable » ; la planification du projet avec cette notion de livrables s'appuie sur un cahier des charges et des contrôles de toutes les étapes du projet. En s'appuyant sur des résultats d'études concrètes, l'auteur montre les avantages quantitatifs de cette méthode notamment en terme de réactivité et de motivation.

Le troisième article prolonge l'analyse des réseaux d'approvisionnement industriels en posant la problématique suivante : compte tenu de la complexité croissante des réseaux de fournisseurs-clients, l'entreprise leader doit-elle maîtriser la totalité du réseau ou doit-elle déléguer cette responsabilité aux fournisseurs de rang 1 vis-à-vis de leurs propres fournisseurs ?

Cette question complexe soulève des problèmes au niveau de la visibilité, de la traçabilité, des économies d'échelle,...

Le dernier article est de nature plus théorique. Il s'intéresse à une question clé : celle de l'amélioration de la synchronisation de la production sur une chaîne logistique. Il ne s'agit plus seulement d'approvisionnements synchrones mais de productions synchrones. Les auteurs font reposer leur recherche sur une étude concrète menée avec un constructeur automobile et ses fournisseurs. Les auteurs présentent des concepts classiques de la chaîne logistique, les flux tirés et poussés et le point de pénétration de commandes mais en montrant de façon particulièrement intéressante comment peut-on faire pour adapter ces concepts à cette notion de synchronisation de production.

Ils proposent ensuite des simulations de flux en univers certain et aléatoire pour étudier les performances de la production synchrone chez les fournisseurs en fonction des systèmes d'expression de besoins, de politiques de lancement et des montants de stocks. Cette simulation est appliquée à deux cas industriels : l'un fonctionnant en Kanban, l'autre selon une politique de reapprovisionnement pour stock périodique ; l'application de l'algorithme permet d'évaluer les résultats en termes de baisses de stocks et d'élimination des ruptures d'approvisionnement.

Enfin, l'analyse d'ouvrage est consacrée à un nouveau livre sur la supply chain : *Avantage Supply Chain* rédigé par des membres du PRTM.

Au nom de l'équipe de rédaction, je vous souhaite une utile et agréable lecture de ce numéro.

H. MOLET, Professeur