

Pas de solutions sur étagère, mais une approche basée sur les problèmes à résoudre

Sonia Daviaud est associée fondatrice de Decision Value, cabinet de niche spécialisé en Supply Chain Management et Organisation Industrielle. Elle plaide pour un conseil pragmatique, réactif, et des relations de confiance dans la durée.



Sonia Daviaud, diplômée de Centrale Paris, titulaire d'un Doctorat de Physique, a débuté dans l'industrie spatiale et médicale avant de rejoindre le monde du conseil. Active depuis 1995 dans le domaine du SCM, elle est passée par ELC, Arthur Andersen puis BearingPoint, Elyka, Accenture, avant de fonder Decision Value fin 2008. Elle est actuellement membre du Board de l'Apics, Association internationale de formation et diffusion de connaissances dans les domaines de la Supply Chain et du management des opérations.

Vous avez fondé Decision Value en 2008. À quels besoins répondez-vous ?

Sonia Daviaud : Nous intervenons dans tous les domaines industriels avec une forte expertise dans le secteur de la toute petite série ou « heavy manufacturing » : aéronautique, ferroviaire, naval, énergie, aciérie, etc. Dans ces segments, les techniques classiques basées sur le MRP se révèlent insuffisantes. La vocation de Decision Value est d'offrir à ses clients des approches sur mesure allant du Diagnostic flash à un accompagnement dans la durée avec une implication forte de l'associée, secondée par ses consultants.

sens : ne pas promettre ce que l'on n'est pas capable de faire, anticiper pour préparer l'avenir, maîtriser ses stocks au lieu de vouloir les réduire à tout prix ! C'est ce qui rend son déploiement délicat, car cela semble souvent "trop simple" dans l'entreprise française, qui a toujours tendance à privilégier la technicité et la complexité.

S'il n'y a pas de modèle type, quelle est donc votre approche ?

Nous nous focalisons sur les problèmes opérationnels à résoudre et non sur le déploiement de solutions. Les problèmes étant identifiés, l'enjeu sera d'adapter les processus pour y répondre, puis l'organisation si

Vouloir appliquer une solution sur étagère revient à se priver de ses atouts compétitifs.

Quels sont pour vous les fondamentaux d'une Supply Chain efficace ?

La gestion de la Supply Chain doit aujourd'hui être considérée comme une composante essentielle de la gouvernance de l'entreprise. Dans ce domaine les entreprises françaises ont encore des progrès à faire. Une réelle fonction SCM, à ne pas confondre avec le département logistique, est une fonction transversale. Elle rend possible le processus décisionnel permettant à l'entreprise de synchroniser ses différentes stratégies métiers pour assurer leur convergence, tout en agissant en véritable courroie de transmission entre stratégie et exécution. Mais il n'y a pas de modèle type : la Supply Chain est une toile de fond qui doit relier les acteurs de l'entreprise étendue en tenant compte des contraintes propres à chaque environnement. Vouloir appliquer une « recette sur étagère » revient à se priver de ses atouts compétitifs. La gestion de la Supply Chain relève souvent du bon

nécessaire, et en dernier recours les systèmes d'information. Trop souvent, les approches sont dans l'autre sens, avec « le SI comme vecteur d'optimisation des processus ».

Nous n'avons pas de recette, mais une approche basée sur l'écoute pour aider à identifier les réels problèmes à résoudre dans l'entreprise, qui se trouvent en général aux interfaces inter-métiers (Achat/Prod/Sales/Logistique/Finance/Project management...) et inter-niveaux (Top management/Middle management/Exécution). Nous n'avons pas d'idée préconçue sur LA solution.

Decision Value
Focus on the Right Issue

49, rue de Ponthieu
75008 Paris

sonia.daviaud@decision-value.com
www.decision-value.com