

Le Nouvel Hebdo

N°77 HEBDOMADAIRE DU
27 SEPT. AU 3 OCT. 2002

2,30 €

BUSINESS & TECHNOLOGIES

www.lenouvelhebdo.fr

Idées

La fabrication asiatique devrait migrer vers les voies électroniques

FORUM



Hans Brechbuhl

Directeur exécutif
du Centre des
stratégies numériques de la Tuck
Business School
Dartmouth, USA

(Le MBA de la Tuck School
of Business a obtenu
la première place dans le
classement annuel des
écoles de commerce du
"Wall Street Journal"
et de Harris Interactive.)

Les fabricants asiatiques figurent depuis longtemps à la tête de la concurrence par le biais de leurs produits à faible coût de fabrication. Leur force s'explique par deux facteurs essentiels : une main d'œuvre bon marché et des chaînes de production très efficaces. Cependant, au fur et à mesure que l'accès aux pays à main d'œuvre économique devient plus facile, et qu'internet permet aux concurrents de simplifier leur mode d'exploitation, ces avantages ne sont plus suffisants pour dominer les marchés. Profiter d'internet et des technologies pour intégrer les économies aux processus de production-distribution est donc essentiel pour ces fabricants, s'ils veulent continuer à prospérer. Ils doivent réévaluer leur rôle dans la chaîne de valeur, et développer une adaptabilité qui leur permettra de réagir rapidement aux conditions changeantes des marchés. Un nouveau niveau de transparence est nécessaire ainsi qu'un nouveau mode de concurrence fondé sur la valeur offerte, et pas seulement sur un produit de qualité à bas prix.

Prenons l'exemple de Powerchip Semiconductor à Taiwan. Il y a quelques années, cette entreprise et Hewlett-Packard ont mis tous deux sur

le marché des scanners similaires, vendus à l'époque au prix de 3 500 dollars (3 602 euros). Aujourd'hui, on peut acheter ce même scanner HP pour 40 dollars. Powerchip a répondu à la diminution de profitabilité par un repositionnement dans la chaîne de valeur. Plutôt que d'essayer de concurrencer HP directement, cette société est devenue fabricant du scanner pour l'Américain. D'autres fabricants doivent prendre des mesures concrètes, tel que l'a fait Powerchip, pour conserver leur statut de partenaires privilégiés.

La technologie n'est pas suffisante...

Les sociétés asiatiques, tout particulièrement celles basées dans les économies les plus avancées de la région, ont intérêt à continuer de moderniser leur chaîne de production-distribution physique en la reliant à internet. Cette transformation leur permettra de réduire les niveaux des stocks, les délais d'approvisionnement et les coûts de production, et d'être plus réceptives à la demande de leurs clients. Une mise en garde, cependant : « Il est important de noter que l'introduction d'une nouvelle technologie n'est pas suffisante », note le professeur Dave Pyke, de la Tuck Business School. Ces économies ne peuvent être obtenues sans l'utilisation du gain d'information pour

repenser la gestion des stocks, la logistique et la planification de la production. »

Après cela, les entreprises ont besoin d'informatiser l'aspect financier de la chaîne, du bon de commande au contrat final. Une étude effectuée aux États-Unis par l'Association des spécialistes financiers (Association of Financial Professionals) révèle que 52 % des entreprises américaines ont l'intention d'automatiser leurs processus financiers en 2002/2003. Kurt Cavano, PDG de Trade Card, un fournisseur de logiciels installé aux États-Unis, souligne que les fabricants qui vendent à ces entreprises américaines vont devoir aligner leurs processus. Cavano reconnaît que la mise en place de ces changements prendra du temps, même aux États-Unis.

Enfin, ces fabricants doivent savoir évaluer leurs compétences essentielles et la qualité de leurs structures de coûts afin de pouvoir profiter des compétences offertes par d'autres. Le déplacement peut se faire vers des pays voisins moins développés, et dont la main d'œuvre est plus économique, ou par exemple dans le cas de la Chine, vers les régions intérieures. ♦



Les sociétés asiatiques tout particulièrement ont intérêt à continuer de moderniser leur chaîne de production-distribution physique en la reliant à internet