

La collaboration clients-fournisseurs en mode gagnant-gagnant

L'association Thésame, partie prenante d'un programme d'actions à l'adresse des industriels de la filière du décolletage mené par le syndicat national du décolletage (SNDec), lance le projet Osmose.

Le projet Osmose a été lancé officiellement le 23 mai 2022 à Cluses par Thésame avec 80 représentants de grands groupes, ETI, PME, PMI et institutionnels. Il est conduit dans le cadre d'un plan de soutien stratégique de l'État aux entreprises industrielles de la Vallée de l'Arve. Ce dispositif vise à concevoir et animer des grappes fournisseurs autour de deux grands comptes et ETI, ainsi qu'une quinzaine de fournisseurs PME-PMI.

Il a été élaboré par le SNDec et la Direction Générale des Entreprises (DGE), en partenariat avec Thésame, les organisations patronales et d'autres acteurs économiques du territoire. Ce projet vise à répondre à des défis d'innovation en mettant en place et en accom-

pagnant des grappes d'entreprises. Il a été accueilli très positivement par les entreprises du territoire comme en témoignent des directeurs de PME-ETI de la Vallée de l'Arve : « *Projet local, inscrit dans le territoire, sur des projets innovants et techniques : tout ce que l'on aime !* » ; « *Projet qui répond parfaitement à notre stratégie de diversification et à notre volonté de promouvoir le savoir-faire industriel de la vallée de l'Arve* ».

Opportunité et visibilité

Le 23 mars 2023, le Comité Stratégique du Plan Vallée de l'Arve, réuni sous l'égide de la DGE et du SNDec, a émis un avis positif pour lancer deux premières grappes avec les entreprises STÄUBLI et BLUE ICE concernant quinze fournisseurs de la Vallée de l'Arve. Pour ces deux entreprises, la phase de faisabilité du projet Osmose offre un cadre de référence facilitant l'analyse des conditions amont à la mise en œuvre éventuelle d'une ou plusieurs grappes représentant une réelle opportunité de

nouvelles activités et de visibilité pour les fournisseurs du territoire.

STÄUBLI a mis en place une stratégie à 10 ans dans ses différentes familles d'activités, notamment pour le secteur Fluid Connectors. L'entreprise est engagée dans une croissance très importante tirée par des parts de marchés internationaux et répondant à des besoins nouveaux (nouvelles technologies autour de l'hydrogène, refroidissement de data center, etc.). Cette croissance implique de nouveaux défis technologiques, organisationnels et de production particulièrement exigeants tel que le challenge de cycles plus courts. STÄUBLI travaille avec de nombreuses entreprises de la Vallée de l'Arve, ce qui en fait un acteur industriel important de l'écosystème. Afin de développer des capacités pour sa supply chain à suivre sa croissance et ses nouveaux projets, l'entreprise envisage de s'appuyer sur sa chaîne de fournisseurs locaux avec l'émergence de partenaires stratégiques qui partagent son ambition et de nouvelles responsabilités.



“ **Projet qui répond à notre volonté de promouvoir le savoir-faire industriel de la vallée de l'Arve.** ”



BLUE ICE MONT-BLANC BASE CAMP

Atelier collaboratif dans le cadre du projet Osmose avec BLUE ICE

BLUE ICE a mandaté Thésame en partenariat avec la CCI Haute-Savoie pour la recherche de nouveaux partenaires dans le secteur du décolletage. Début juin, un Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI) a été envoyé aux entreprises situées dans la Vallée de l'Arve. Le 19 juin a eu lieu un atelier dans les locaux de BLUE ICE qui a permis à 10 entreprises, qui ont répondu positivement à l'AMI, de rencontrer l'équipe et de se positionner sur le souhait de poursuivre le projet de grappe avec BLUE ICE.

Rencontre entre des PME/PMI du secteur du décolletage et l'entreprise BLUE ICE.

Innovation et croissance

Créée en 2008, BLUE ICE est acteur majeur de l'outdoor sur le marché haut de gamme des matériels alpins techniques. L'entreprise d'une trentaine de salariés, basée à Chamonix, conçoit, industrialise et assemble ses produits. Son chiffre d'affaires est en forte évolution. L'innovation est au cœur de son développement : BLUE ICE accueille les entreprises innovantes du Chamonix OSV Base Camp et est régulièrement primée pour ses Innovations (4 Awards à IPSO en 2022). Pour accompagner sa très forte croissance sur deux produits, le marché des broches à glace et une nouvelle génération de piolets pour 2024, BLUE ICE souhaite s'appuyer sur de nouveaux fournisseurs dans la vallée de l'Arve pour co-développer et produire des composants et des sous-systèmes actuellement produits en extrême orient. Les impacts atten-

dus sont une plus grande agilité de ses développements, améliorer ses coûts et process, une réduction de son empreinte CO₂ et un renforcement de sa démarche "Made In France".

Pour les entreprises fournisseurs qui s'engageront dans la phase de déploiement des grappes (Juillet 2023-décembre 2024), il s'agira pour elles de mener avec l'appui de Thésame une réelle transformation. Cette démarche visera à mettre en place des solutions de co-développement innovantes et collectives, de relever le défi d'une agilité organisationnelle accrue et une évolution de leurs pratiques dans les relations d'affaires.

Contacts :

Marie-Anne Bigot-Sazy
 chef de projet Innovation Thésame
 mabs@thesame-innovation.com
Jean Breton
 jb@thesame-innovation.com
Florence Garnier
 fga@thesame-innovation.com

Témoignage de Frederic Meynent, DG :

« BLUE ICE se développe fortement et il nous semble opportun de se poser des questions primordiales pour le futur. Nous disposons d'un réseau de prestataires répartis à travers le monde. Dans un souci stratégique de réduire notre empreinte carbone, d'améliorer notre réactivité et d'optimiser et sécuriser nos développements, nous souhaitons trouver des partenaires industriels à proximité. Cela reste un challenge complexe et incertain : constituer un tel réseau doit être compatible avec nos exigences de qualité, rentabilité et fiabilité. Ce projet de relocalisation doit s'inscrire parfaitement dans la pérennité de BLUE ICE pour qu'il soit rendu possible. Nous espérons que les prestataires rencontrés pourront répondre à nos besoins actuels et futurs. C'est le premier pas d'un chemin que nous pourrions parcourir avec quelques-uns de ces potentiels fournisseurs, nous l'espérons ! C'est en tout cas une étape de réflexion importante et excitante. Nous sommes impatients de passer aux étapes suivantes ! »