

Faire ou Faire Faire ?

La décision qui change tout.



Le guide de vos mentors pour
faire le bon choix, à chaque fois.

Un jour, cette question vous sera posée.

Bonjour à tous.

Aujourd'hui, on ne va pas parler de
parler de théorie inter abstraite.

On va parler d'une des décisions les plus
importantes que vous aurez à prendre en
entreprise.

Que ce soit pour un produit, un service, ou
même une simple tâche : est-ce qu'on le fait
nous-mêmes, ou est-ce qu'on le confie à
quelqu'un d'autre ?

Votre carrière et le succès de votre
entreprise en dépendront.



Pour commencer, oublions l'entreprise et pensons à la cuisine.

Je sais que ça peut faire peur au début, mais c'est très logique.
Imaginez que vous préparez un grand repas.



Votre plat signature ?

Vous le faites vous-même. C'est votre secret, votre talent. Vous contrôlez chaque ingrédient pour garantir la qualité.
C'est de l'**internalisation**.



Découper les légumes ou
faire la vaisselle ?

Des tâches importantes, mais génériques.
Vous pourriez demander de l'aide ou utiliser un service pour gagner du temps.
C'est de l'**externalisation**.

En entreprise, c'est la même logique, avec deux “ingrédients” clés.

Votre choix dépendra toujours d'un arbitrage entre ces deux questions fondamentales :



Le Coût

Combien ça nous coûte de le faire nous-mêmes par rapport au prix d'un prestataire ? L'objectif est souvent de maîtriser les dépenses.



Le Contrôle

Quel niveau de maîtrise voulons-nous garder sur la qualité, les délais, la technologie, le savoir-faire ?

Mais il y a un ingrédient secret : le caractère stratégique.

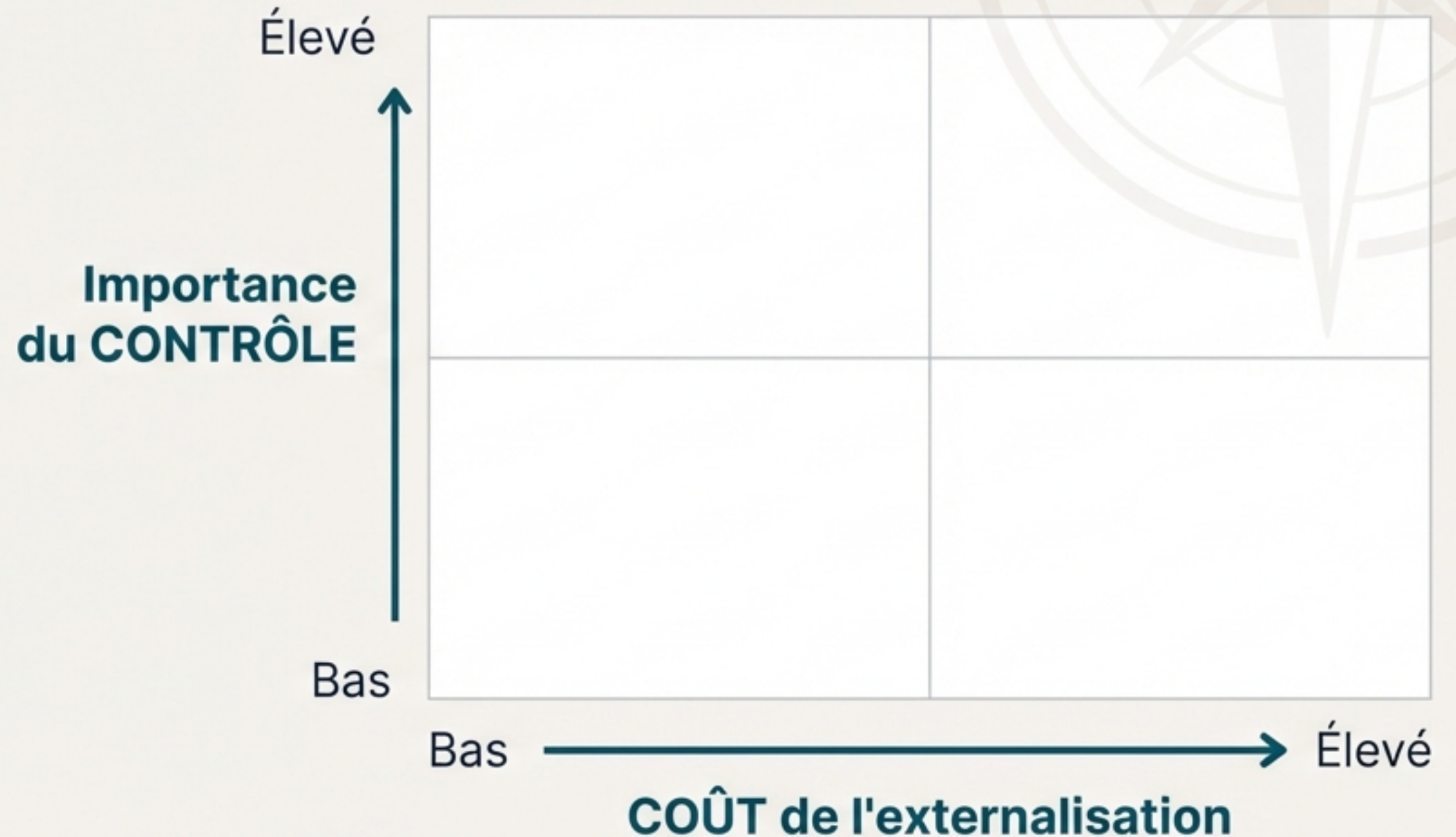
Au-delà du coût et du contrôle, la vraie question est :
“**Cette activité est-elle au cœur de notre métier ?**
Nous donne-t-elle un avantage sur nos concurrents ?”



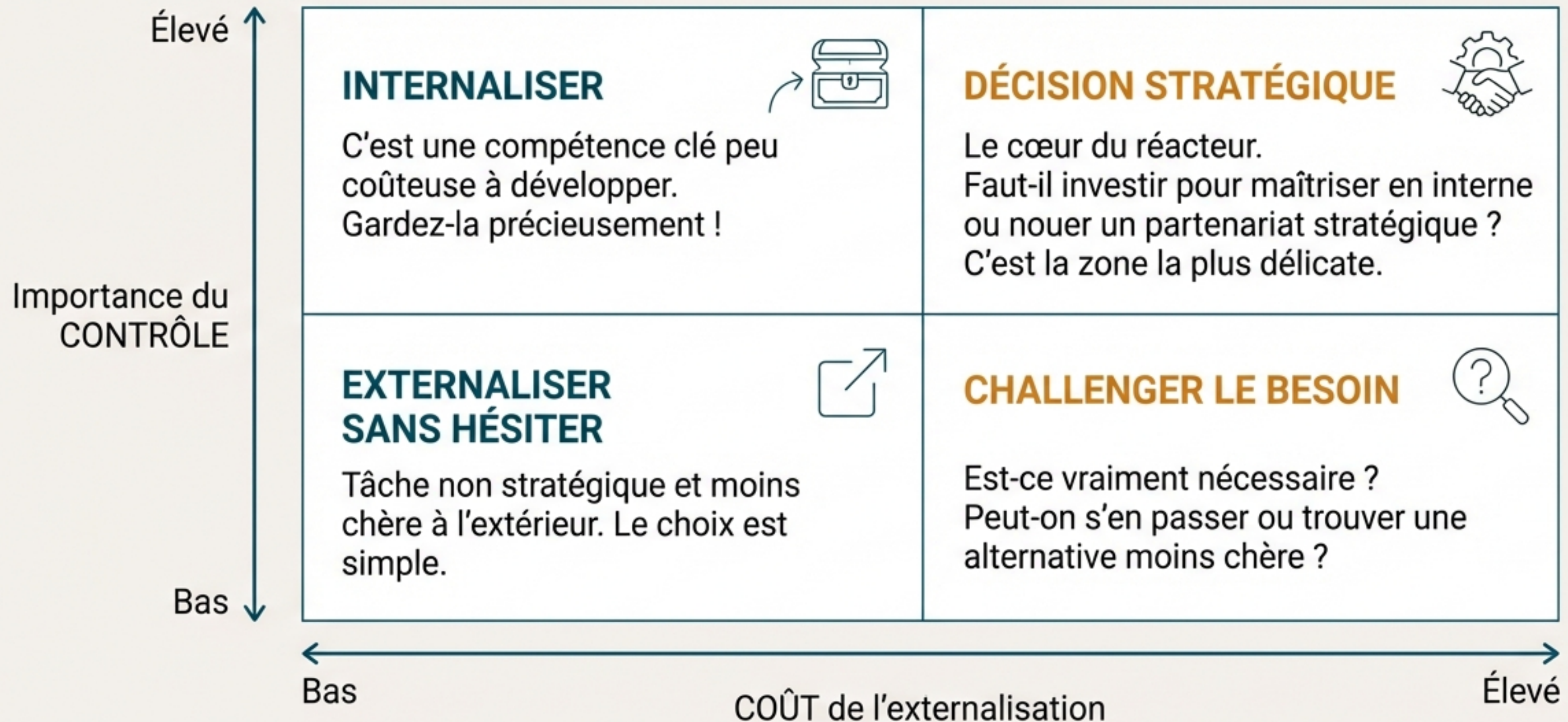
Pour vous guider, voici votre boussole : la Matrice Faire / Faire Faire.

Ne vous laissez pas impressionner
par le mot "matrice".

C'est juste un outil visuel très
simple et très
puissant pour y voir clair.
Il croise simplement les deux
critères que nous
venons de voir : le coût de
l'externalisation et l'importance
du contrôle.



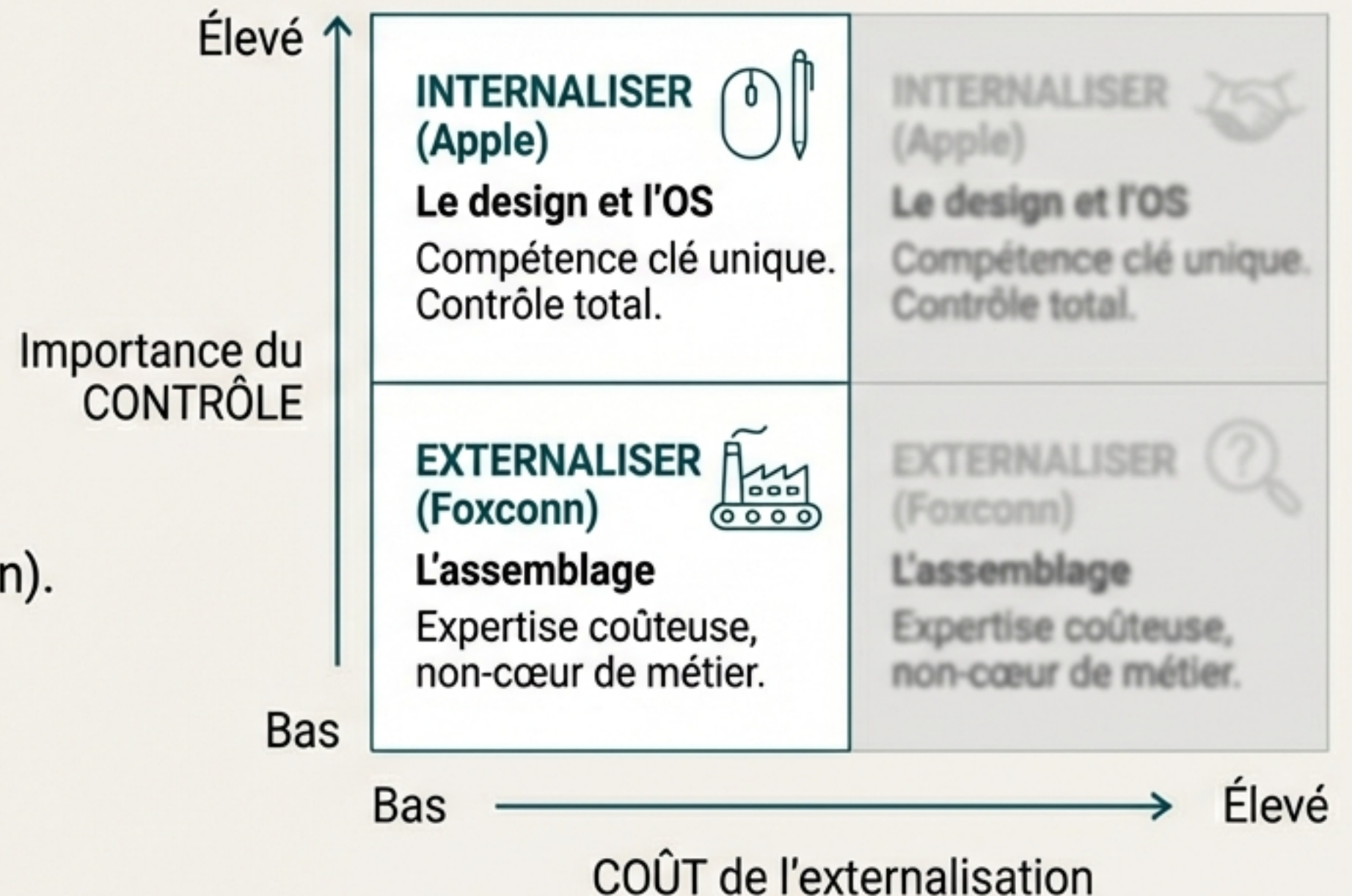
Comment lire votre boussole de décision.



Regardons comment les champions s'en servent : le cas Apple.

Apple est l'exemple parfait de cet arbitrage intelligent.

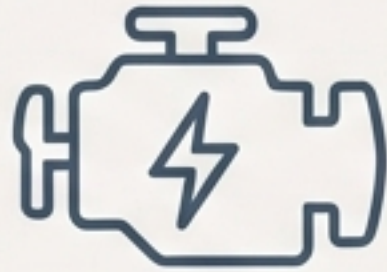
- **INTERNALISATION (Faire)** : Le design des produits et le système d'exploitation (iOS).
Pourquoi ? C'est leur compétence clé absolue. C'est ce qui les différencie. Le contrôle doit être total.
- **EXTERNALISATION (Faire Faire)** : L'assemblage des iPhones (confié à Foxconn).
Pourquoi ? C'est une expertise industrielle complexe et coûteuse. Apple peut ainsi se concentrer sur son cœur de métier : l'innovation et le design.



De l'automobile à la tech, la même logique s'applique.



INTERNALISATION STRATÉGIQUE



Dans les années 2010, Renault a **internalisé** le développement de son moteur électrique pour la Zoé. C'était un pari sur l'avenir pour maîtriser une technologie clé et ne pas dépendre de fournisseurs sur un composant devenu stratégique.



INTERNALISATION STRATÉGIQUE



Amazon a massivement **internalisé** sa logistique et son infrastructure cloud (AWS). Ce qui était un coût est devenu une compétence clé, un avantage concurrentiel majeur qui leur permet d'être plus rapides et innovants que tous les autres.

Et ça marche aussi pour les PME, comme celle où vous travaillerez demain.

Une PME spécialisée dans la menuiserie.

Cœur de Métier : FAIRE



Le **savoir-faire** du bois, la conception sur-mesure, la relation client. C'est sa valeur ajoutée.

Fonction Support : FAIRE FAIRE



La **comptabilité**. C'est une fonction support essentielle mais non stratégique. En la confiant à un cabinet d'experts-comptables, la PME accède à une expertise pointue pour un coût maîtrisé, et peut se concentrer sur ce qu'elle fait de mieux.



Le piège classique à éviter : l'erreur à ne jamais commettre.

Beaucoup d'entreprises font une erreur, souvent pour de mauvaises raisons (réduire les coûts à court terme).



L'Erreur Fréquente : Externaliser une compétence clé.

En confiant votre 'recette secrète' à un autre, vous risquez de perdre votre avantage concurrentiel. Votre prestataire peut devenir votre concurrent, ou simplement vous rendre dépendant de lui.

Une leçon de l'histoire : le cas Dell.



Dans les années 80, le succès de Dell reposait sur une stratégie brillante : **externaliser** la fabrication de composants pour se concentrer sur l'assemblage et la vente directe.

- **Les +:** Une flexibilité et une réactivité incroyables.
- **Les -:** Cette stratégie a aussi montré ses limites en termes de contrôle de la qualité et de gestion d'une chaîne d'approvisionnement complexe. Une bonne stratégie à un moment T peut devenir un risque plus tard.

La phrase à retenir pour votre examen... et pour votre carrière.

“ L'arbitrage faire/faire-faire dépend du caractère stratégique de l'activité et du rapport coût/contrôle. ”



Si vous devez n'expliquer l'idée qu'en **15 secondes** devant un directeur, c'est cette phrase. Elle contient tout : la stratégie d'abord, les chiffres et la maîtrise ensuite.

Vous ne voyez plus le monde de la même façon.



Félicitations. Vous venez de comprendre un des mécanismes les plus fondamentaux de la stratégie d'entreprise. Vous êtes maintenant capable de :



Analyser une décision complexe avec une méthode claire.



Identifier ce qui fait vraiment la valeur d'une entreprise.



Participer à des conversations stratégiques avec pertinence.

C'est ce genre de compétence qui fait la différence entre exécuter une tâche et piloter une stratégie. C'est ce qui vous rendra précieux.

À vous de jouer.



La prochaine fois que vous entendrez parler d'une entreprise qui 'délocalise', 'sous-traite' ou 'réintègre une activité', vous saurez exactement analyser sa décision. Vous avez la boussole.

Ayez confiance en votre jugement, analysez les faits, et vous prendrez toujours les bonnes décisions. Nous sommes fiers du chemin que vous avez parcouru avec nous aujourd'hui.