|  |  |
| --- | --- |
| Grenoble INP | F:\Partages\Commun\LOGOS\THESAME\Logo Derniere version\Thesame\LogoThesame294_BD - Signature mail.jpg |

**Communiqué de presse** Grenoble, Annecy, Paris le 4 juin 2014

**Grenoble INP, Thésame et BuyO Group ont signé un accord   
de licence exclusif concernant l’offre PRAXIS©**

Le 4 juin 2014**,** Grenoble INP, Thésame et Buy.O Group, ont signé un accord de collaboration concernant les outils **PRAXIS©** co-développés par Grenoble INP et Thésame. Cet accord concerne le déploiement des outils **PRAXIS©** par le cabinet Buy.O Group auprès des entreprises.

**PRAXIS©** est une méthodologie innovante facilitant les démarches de conception collaborative de produits nouveaux des clients avec leurs fournisseurs stratégiques.

Dans un environnement en constante transformation, la capacité à mener des démarches de co-développement avec des partenaires externes est devenue un enjeu majeur de performance et de compétitivité des entreprises. Mener avec succès des projets de co-développement avec ses clients/fournisseurs permet de développer de nouvelles solutions dans des délais plus courts et d’optimiser les ressources rares ainsi que les coûts associés.

Ce contrat de collaboration tripartite est inédit en France. Il entend répondre au nouveau paradigme des relations entre clients et fournisseurs pour créer plus de valeur. A la fois support de transfert de recherche et projet d’innovation organisationnelle, ce contrat associe la recherche universitaire française de haut niveau en conception de produits nouveaux, l’expertise en management de l’innovation et accompagnement des ETI et PME fournisseurs, et le conseil international en stratégie, management et création de valeur par l’externe.

Au-delà de cet accord, pour disposer en permanence d’une offre d’accompagnement innovante répondant aux mutations industrielles, les partenaires entendent coordonner leurs efforts dans le temps pour enrichir de façon continue les outils **PRAXIS©**, engager la création d’un label **PRAXIS©,** ainsi qu’un Club d’une démarche de conception collaborative client-fournisseur **PRAXIS©.**

-----

Contacts presse :

###### Groupe Grenoble INP - Christine ESCAFIT – 06 33 85 19 11 - [presse@grenoble-inp.fr](mailto:presse@grenoble-inp.fr)

Thésame – **Isabelle DUPOMMIER – 06 03 34 14 20** – [id@thesame-innovation.com](mailto:id@thesame-innovation.com)

###### Buy.O Group – Vincent Goudet – 06 64 87 37 81 – vgoudet@buyo-group.com

***En savoir plus sur le projet de recherche PRAXIS©***

**PRAXIS©** (**P**erformance in **R**elationships **A**dapted to e**X**tended **I**nnovation with **S**uppliers), qui veut également dire « performance » en grec, est un projet de recherche co-développé par Grenoble INP et Thésame. Il vise à établir des référentiels communs définissant les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour construire et piloter avec succès la relation client – fournisseur en conception collaborative. Il propose des outils d’évaluation *a priori* de l’aptitude de chacun à travailler avec l’autre, et des outils d’évaluation *a posteriori* de la relation établie. **PRAXIS©** génère également des recommandations, des bonnes pratiques et des plans d’action pour améliorer la relation entre les deux parties.

*« Tout est parti du constat que l’implication des fournisseurs dès les phases de conception et développement d’un produit nouveau est perçu comme un avantage compétitif par de nombreuses entreprises. Les entreprises clientes souhaitent donc faire évoluer certaines de leurs relations fournisseurs vers des pratiques plus collaboratives de conception »* explique Marie-Anne le Dain à l’origine de la conception des outils **PRAXIS©**, chercheuse au laboratoire G-SCOP et enseignante à Grenoble INP.Un constat qui a rencontré le besoin stratégique de nombreux fournisseurs : « *De nombreuses PME fournisseurs disposent d’idées d’innovation de produits et procédés, elles souhaitent progresser sur la chaine de valeur de leur filière, mais sont limitées par la capacité de leur client à collaborer sur le long terme* » témoigne Jean Breton, Directeur du Département Innovation de Thésame.

Restait à réaliser le développement des outils et leur robustesse par un travail de recherche entre G-Scop, le Cerag et Thésame. Il a été conduit par une jeune doctorante, Sandra Cheriti, qui a réalisé des opérations pilote au sein des entreprises Aldes, Biomérieux, Mavic, NTN-SNR, Rexroth Bosch Group, Salomon, Schneider Electric et Somfy. Labellisé dès l’origine par le pôle de compétitivité Arve Industries, l’innovation **PRAXIS©** est ainsi née dans un écosystème favorable au sein de la Région Rhône-Alpes, 1ère Région française de sous-traitance.

Contrairement aux outils du même type, **PRAXIS©** introduit un grand changement de paradigme : il propose non plus seulement l’évaluation des fournisseurs, mais aussi des deux acteurs de la relation client/fournisseur. Il devient ainsi le support de médiation au sein des équipes projet (client et fournisseur) comme entre les métiers de Ia conception chez le Client. Reconnu unanimement comme une innovation méthodologique majeure en 2009 par un jury composé de Directeurs achats (Pricewaterhouse Coopers, Eiffage, CANAL+, Schindler, SFR, LVMH, Réunion des musées nationaux, Nouvelles frontières, Mairie de Boulogne-Billancourt), **PRAXIS©** fait aujourd’hui l’objet d’un déploiement plus large avec le cabinet Buy.O.

*« La grande valeur de la démarche* **PRAXIS©** *est d’apporter aux entreprises des outils pratiques et éprouvés, facilement applicables par les équipes projet. Ce partenariat permet de mettre à disposition des entreprises 6 années de recherches appliquées, combinées à notre expertise dans le management des relations B to B »* explique Marc Debets, Président de Buy.O Group.

***En savoir plus sur l’offre d’accompagnement PRAXIS©***

La phase de développement est une étape critique pour les entreprises, sur laquelle repose en grande partie leur avantage compétitif et leurs profits futurs.

L’offre PRAXIS est destinée aux clients et aux fournisseurs, acteurs de projets de développement en conception collaborative. Elle vise à assurer le succès et l’efficacité des projets menés, à développer la valeur générée ensemble par les deux partenaires, enfin, à construire des propositions de valeur différenciantes.

L’accompagnement de Buy.O Group permet de :

* Définir les  **domaines** (technologie, projet, sous-ensemble) pour lesquels il est pertinent que l’entreprise (client ou fournisseur) travaille en co-développement : *stratégie de co-développement, bénéfices attendus ;*
* Choisir **le bon partenaire** et s’assurer de **ses aptitudes à co-développer a priori et a posteriori** : *critères de choix, qualification à partir d’un référentiel de pratiques avancées ;*
* Cadrer et renforcer l’**efficacité des** **projets de co-développement clients/fournisseurs :** *Modes de collaboration à privilégier ; engagements respectifs des partenaires ; modèle économique et cadre contractuel ; critères de pilotage ;*
* Faire de cette capacité à co-développer un **avantage concurrentiel** : *valorisation du partenariat ; pérennisation de la relation et capitalisation  des réalisations ; développement des ventes*

|  |  |
| --- | --- |
| Grenoble INP | Grenoble INP, innover pour un avenir durable |

**Grenoble INP** (Institut polytechnique de Grenoble) est un Grand Etablissement de statut public qui compte :

* 6 écoles d'ingénieurs
* 5 500 étudiants
* 1 200 diplômes d'ingénieur et 200 doctorats délivrés chaque année
* 40 000 diplômés dans le monde
* 33 jours en moyenne pour accéder au 1er emploi, avec un salaire brut annuel moyen de 34 150 euros
* 141 millions d'euros de budget
* 1300 personnels (enseignants-chercheurs, administratifs et techniques)
* 198 brevets et logiciels
* 36 laboratoires de recherche, dont 10 internationaux

[www.grenoble-inp.fr/](http://www.grenoble-inp.fr/)

****

**Innovons ensemble**

**Thesame** est le Centre Européen de compétences spécialisé en Mécatronique-Robotique, Management de l’Innovation et Excellence Organisationnelle. Travaillant pour des entreprises (PME, ETI et grands groupes), des pôles de Compétitivité et des Collectivités Territoriales, Thésame assure une mission de développement économique par l’innovation en assurant des services en ingénierie-recherche, formation-action, et évènementiel-diffusion.

Association Loi 1901, Thésame est membre du plus ancien et plus important réseau européen d’innovation (EBN : European Business Network) et reçoit régulièrement depuis 2011 la certification *Euro Innovation Best in Class*.

Depuis près de 15 ans, le département Management de l’Innovation de Thésame est à l’avant garde des mutations organisationnelles. Elle aide les entreprises à relever le défi d’une plus grande agilité stratégique et opérationnelle par une meilleure préparation de leur capacité à anticiper, conduire l’innovation, et collaborer avec leurs partenaires stratégiques.

[www.thesame-innovation.com](http://www.thesame-innovation.com) – [www.jiteconline.com](http://www.jiteconline.com) - [www.peak-purchasing.com](http://www.peak-purchasing.com) – [www.innovationpme.fr](http://www.innovationpme.fr)

****

**Buy.O Group**

Buy.O Group est un cabinet de conseil international, spécialisé dans les relations B2B et le développement des écosystèmes d’affaires. Depuis plus de dix ans, le cabinet aide ses clients à mieux interagir et renforcer leurs relations avec leurs clients, partenaires et fournisseurs.

Buy.O intervient dans le montage et le management de partenariats stratégiques ; le développement de la performance des fonctions achats et supply-chain ; le développement commercial ; la transformation de service et le développement de filière ou d’écosystèmes d’affaires.

Présent sur 3 continents (Europe, Amérique, Asie), opérant dans plus de 40 pays, Buy.O accompagne de grands groupes internationaux, des PME et ETI ainsi que des acteurs publics dans le développement de leur performance.

www.buyo-group.com