



L'enjeu du temps dans la compétitivité

Lorsque les économistes segmentent les sources de la compétitivité économique, ils séparent généralement la compétitivité prix et la compétitivité hors prix.

Dans la première, un pays est compétitif parce que sa main d'œuvre et ses produits sont moins chers, les deux étant souvent associés que ce soit dans la fabrication de produits manufacturés ou dans les services. Dans la seconde, l'économie se démarque par des produits de meilleure qualité, plus haut de gamme et par l'innovation.

Les difficultés actuelles de la France, selon par exemple Louis Gallois, actuel commissaire général aux investissements, proviendraient d'un manque de compétitivité sur les deux aspects. Le niveau de salaire typé "Europe de l'Ouest" couplé à des charges sociales élevées rend le coût du travail trop élevé pour gagner la bataille de la compétitivité par le prix qui favorise les moins disant. Au passage, les pays dits émergents se concurrencent aussi entre eux de ce point de vue-là. La Chine voit ses salaires s'élever et être ainsi concurrencée par ses voisins, comme la Malaisie, l'Indonésie ou le Vietnam.

Côté compétitivité hors prix, la France serait tout aussi mal placée avec des produits pas assez haut de gamme. C'est un point qui reste discutable car il dépend des industries. On souffre dans plein de domaines d'être au contraire trop haut de gamme. C'est le cas des transports avec le TGV, de l'aviation avec le Rafale que l'on n'arrive pas à exporter (mais il a aussi vieilli...), ou avec le nucléaire. En gros, avec les industries lourdes héritées des trente glorieuses. Le phénomène souligné par Louis Gallois est une extrapolation un peu rapide de ce qui se passe dans l'automobile. Par contre, les PME et surtout les sous-traitantes des grands groupes sont effectivement coincées : avec des marges trop faibles, elles n'arrivent pas à assez innover et donc sont trop positionnées dans le milieu de gamme.



Un autre aspect pénalise la compétitivité de nos industries et notamment dans le numérique : la difficulté à créer des produits génériques commercialisés en volume. Trop souvent, le manque de compétences et de moyens pour le faire conduit les entreprises innovantes à devenir des prestataires de service et à faire du cousu-main. Le

paradoxe est que ce cousu-main peut être perçu comme du haut de gamme. Mais faute d'économies d'échelle, cela ne produit pas assez de marge à même de financer de la R&D et de l'innovation. Le haut de gamme n'est pas incompatible avec des marchés de volume. Changer cela est complexe. Il nécessite de revoir notre culture des affaires, d'apprendre à créer des produits et à mieux communiquer, marketer et vendre. C'est presque un tabou : le sujet est rarement mis en avant dans les innombrables rapports sur le thème de l'innovation. On préfère parler de politiques de "filières" comme c'est le cas avec des 34 projets industriels lancés par Arnaud Montebourg ou les 7 pistes d'innovation proposées par la commission présidée par Anne Lauvergeon.

Mais tout ceci n'est pas l'objet de cet article ! Je vais en fait m'attaquer à une autre dimension de compétitivité qui semble affecter la France de manière particulièrement négative : la **compétitivité-temps**.

Qu'est-ce que j'entends par là ? Ce sont les éléments de compétitivité qui caractérisent :

- En plein, la **vitesse** des cycles de l'innovation, de financement de l'innovation et d'adaptation aux évolutions du marché, y compris côté législation.
- En creux, le **temps perdu** par les entrepreneurs et l'ensemble de l'écosystème de l'innovation du fait de spécificités françaises de la vie des entreprises.

Les deux sont évidemment liés. Et comme le dit l'adage, le temps c'est de l'argent, donc de la compétitivité ! Le monde bouge vite. Toute entreprise est confrontée à une concurrence qui peut être plus agile et capable d'innover et d'aborder plus rapidement les marchés mondiaux. Les outils numériques ont eu comme impact de comprimer le temps perçu. Tout va plus vite, le temps est haché en petits morceaux et le client est de plus en plus impatient.

Quelle est la situation des entreprises françaises sur ces deux dimensions ? Elle est plus que moyenne. Pour tout un tas de raisons, l'une d'entre elles est la complexité de la conduite des affaires en France, les lois, les règlements, l'administration et la fiscalité. Cependant, parfois, des solutions émergent pour améliorer notre performance.

Création d'entreprise

C'est un paradoxe : la création d'une entreprise ou d'une auto-entreprise est une démarche plutôt rapide en France. Ainsi, la France est-elle 38ième pays selon l'étude "**Doing Business 2014**" de la banque mondiale pour ce qui est de la facilité de conduite des affaires, ce qui est moyen. Par contre, pour ce qui est de la facilité de création d'entreprise. On n'est certes pas encore au niveau de pays comme Singapour où la création est bien plus rapide, mais au moins est-on au-dessus de la moyenne.

En gros, les procédures de création sont plutôt simples et c'est après que cela se complique. C'est lié à la complexité des lois, règlements et normes à respecter. Tout devient compliqué avec les seuils sociaux (mise en place de représentation avec délégués du personnel, comité d'entreprise et CHST, trois instances séparées qui gagneraient à être regroupées). La gestion des charges sociales est complexe. On a aussi les feuilles de paye probablement les plus complexes au monde.

Il faut donc se faire accompagner d'un bon expert-comptable, il faut un commissaire aux comptes, et tout le toutim. Tout ceci existe dans les autres pays mais est généralement plus complexe en France. Est-ce que la situation s'est récemment améliorée ? Pas du tout.

Vitesse de financement

Les processus de financement tant publics que privés des startups sont assez lents. Un tour de financement

prend le plus souvent environ neuf mois avant d'être bouclé. Les processus de validation sont le plus souvent collégiaux avec moult réunions, dans le public comme dans le privé. Comme on ne sait pas dire non en France, les entrepreneurs se font balader plus longtemps.

L'entrepreneur est souvent balloté entre ses levées de fonds privées classiques et sa chasse aux financements publics. Ils répondent à des appels à projets et cherchent des aides publiques à l'échelle nationale ou régionale. C'est quasiment à temps plein. Et cela empire lorsque pour améliorer sa communication, l'entrepreneur participe aussi aux innombrables concours de startups qui pullulent depuis quelques années.

Il y a quelques rares exceptions qui concernent les très bons (et rares) projets et certains mécanismes de financement. C'est notamment le cas du financement d'amorçage Kima Venture. Le processus était déjà rapide, un deal pouvant être closé par Jérémie Berrebi qui gère ce fonds en deux à trois semaines. Le fonds a récemment marqué le coup en "marketant" ce qui était déjà un état de fait : la promesse de financer les projets en 15 jours pour 150K€ et 15% de la société. On peut aussi apprécier une évolution récente des processus de financement chez Bpifrance avec une réduction d'un facteur deux le temps de traitement des dossiers de financement des PME innovantes.

Contrôles fiscaux et sociaux

La France et ses relais d'opinions est actuellement vent debout contre le trop plein d'impôts. Dans la pratique, le pays est autant handicapé par le poids des prélèvements publics que par leur complexité. En plus des feuilles de paye les plus complexes au monde, les micro-taxes pullulent pour financer telle ou telle action. A chaque nouvelle taxe, il faut de nouveaux fonctionnaires pour les gérer, de nouveaux processus et des ressources correspondantes dans les entreprises concernées ou leurs sous-traitants.

Les contrôles fiscaux bouclent la boucle. Même lorsque l'entrepreneur n'est pas en faute, un contrôle fiscal a un cout très élevé. Il fait perdre du temps et génère du stress pour l'entrepreneur. Ce n'est pas une sinécure. Cette perte de temps se fait au détriment du business. Il va aussi affecter le moral des troupes. Je comprends bien la déclaration certes maladroite d'Eric Woerth qui demandait un moratoire de ces contrôles fiscaux. La demande était cependant tactique, proposant simplement que ces contrôles soient arrêtés pendant un an, pour reprendre l'année suivante... de plus belle.

L'exemple de temps perdu est manifeste autour du fameux Crédit Impôt Recherche. Il est présenté comme étant la panacée pour financer la R&D dans les entreprises innovantes. Dans les faits, c'est une énorme épée de Damoclès qui pèse au-dessus de la tête des startups qui y font appel pour réduire le cout apparent de leur R&D. C'est particulièrement vrai pour les entreprises du logiciel et de l'Internet. Résultat : pour se prémunir, il faut en passer par des sociétés spécialisées qui aident à préparer les dossiers CIR pour les rendre résistants aux inévitables contrôles fiscaux qui arrivent quelques années plus tard. Et généralement, au plus mauvais moment : lorsque la startup n'est pas loin d'avoir épuisé ses fonds levés auparavant et n'a pas encore percé commercialement. Dans plein de cas, non seulement les contrôles fiscaux du CIR font perdre du temps dans une période critique mais ils mettent en danger l'existence même de l'entreprise. Il existe bien la procédure dite du rescrit fiscal qui permet d'obtenir la validation préalable d'un CIR, mais celle-ci ne permet pas pour autant d'éviter le contrôle fiscal.

La même question se pose pour le CICE qui est aussi une usine à gaz. D'ailleurs, la BPI propose maintenant un crédit qui couvre l'économie qui sera réalisée à terme via le CICE. On marche un peu sur la tête. Pour des raisons techniques, le CICE n'a pas pris la forme d'une simple baisse des charges sociales. Résultat : une usine à gaz qui coute en temps pour les entrepreneurs. Et au passage, le CICE ne compense pas l'alourdissement des charges liées aux augmentations d'impôt des entreprises décidées en 2012 et 2013. Résultat : non seulement les impôts des entreprises augmentent en net mais la charge de travail d'ensemble s'est accrue pour les entreprises.

Mais il n'y a pas que les contrôles fiscaux qui affectent les entrepreneurs. Il y a aussi les **contrôles URSAFF** et ils frappent là où on ne s'y attend pas forcément. Cela peut ainsi être le cas au niveau de stagiaires. Il y a aussi l'inspection du travail qui peut pénaliser une entreprise pour un rien. Comme dans cet incubateur parisien où des startups se sont vues verbalisées parce qu'elles n'avaient pas d'extincteur dans leurs locaux alors qu'il y en avait dans les locaux communs. Souvent, on marche sur la tête !

Est-ce que la situation s'améliore en ce moment ? Elle a plutôt tendance à empirer. Les contrôles fiscaux sont beaucoup plus nombreux, notamment autour du CIR.

Pierre Gattaz (MEDEF) a eu raison de demander une absence de contrepartie au pacte de compétitivité proposé par **François Hollande**. Il s'est évidemment fait taper sur les doigts par le Premier Ministre **Jean-Marc Ayrault** tout comme par **Arnault Montebourg**, Ministre du Redressement Productif. L'exigence d'une contrepartie directe en création d'emploi relève d'une grande méconnaissance de la vie des entreprises. L'amélioration de la compétitivité à la marge ne crée pas magiquement et instantanément des emplois.

Dans le meilleur des cas, elle va faciliter les activités de prospection commerciale des entreprises btob. Les cycles de vente peuvent durer entre six mois et deux ans selon les activités. Il faut ensuite fournir le produit ou le service, puis facturer, puis être payé. L'amélioration des comptes de l'entreprise et sa capacité d'embauche se produit avec un effet retard qui peut prendre plusieurs années. Comment voulez-vous exiger une contrepartie sur une telle durée quand l'année fiscale est la principale primitive de temps maîtrisée par Bercy ? Si l'Etat exigeait des contreparties et inventait des pénalités, il créerait à coup sûr une usine à gaz et des exceptions pour gérer tout un tas de cas particulier. A la fin, l'usine à gaz serait génératrice de bureaucratie et de perte de temps. Il est certainement difficile d'accepter que le rôle de l'Etat est de créer un climat favorable au développement économique des entreprises. Et pas d'inventer des punitions en cas d'échec, comme à l'école. L'échec entrepreneurial est déjà une punition suffisante.

Il existe cependant des cas où une contre-partie pourrait avoir du sens, notamment dans les métiers de services locaux, comme dans la distribution. Malheureusement, l'Etat peut difficilement créer une discrimination entre les entreprises qui exportent et celles qui ne font qu'agir dans le périmètre français. Il y a aussi le cas des patrons voyous, de ceux qui cherchent juste à verser plus de dividendes (si possible à eux-mêmes). Mais est-ce que cela justifie pour autant de créer une usine à gaz qui va pénaliser la majorité des entrepreneurs et notamment ceux qui exportent et pourraient redresser notre balance commerciale dangereusement mise à mal depuis des années ?

Découpage administratif

Cela fait des années que l'on sait que le mille-feuille administratif est trop complexe en France dans les régions.

Exemple classique : une entité publique ou parapublique a besoin faire subventionner un projet. Elle va naturellement taper à plusieurs portes pour boucler son budget et récupérer des miettes à chacun des niveaux administratifs. Dans le développement économique, les villes, les communautés d'agglomération, les départements et les régions ont tous leur mot à dire. Donc, les formalités sont multipliées d'autant. Et sur un tas de sujet, d'innombrables réunions doivent être organisées avec des représentants de ces différents niveaux... quand il y a un peu de concertation. La perte en ligne est énorme quand on sait que la réunionite aigue est une des principales sources de perte de productivité des organisations !

Est-ce que la situation s'améliore ? Là encore, pas vraiment. Qui plus est, une disposition a été votée récemment au parlement à l'initiative de l'Elysée qui permet à toutes les collectivités locales d'en faire à leur tête. C'est le rétablissement de la clause générale de compétence en juillet 2013 qui avait été supprimée pendant le quinquennat Sarkozy. Elle permet à toute collectivité locale d'agir dans tout domaine d'intérêt local si elle le juge nécessaire.

Cycles de vente

Les cycles de vente sont aussi un domaine où le temps est très élastique en France. Ils sont généralement très longs qu'il s'agisse de la vente à des grands comptes ou au secteur public. C'est lié à plusieurs facteurs : la peur du risque chez les premiers et la complexité du code des marchés publics pour les seconds. La relation client-fournisseur est toujours à la défaveur des seconds. On parle encore de “*donneurs d'ordres*” pour les premiers !

Cela se complique lorsque les grands clients hésitent à prendre le risque de choisir une startup comme fournisseur. La motivation principale est la perception de la fragilité de la société. Or cette fragilité se réduit d'autant lorsque des clients prennent le risque de les choisir ! Souvent, un grand compte français préférera passer par un acteur américain, même plus petit et moins mature que son équivalent français. Résultat : des prophéties auto-réalisatrices sur la faiblesse des sociétés. Si les grands ne leur font pas confiance, il est certain que le marché français ne les aidera pas à atteindre la taille critique. L'étape de test du marché français sera ainsi plutôt longue et moins fructueuse qu'ailleurs. Encore une perte de temps ! Les bonnes pratiques existent. Elles consistent à se positionner aussi rapidement que possible à l'international. Il faut évidemment le faire avec une bonne offre soit compétitive globalement.

Dans les améliorations en cours, on peut citer les initiatives comme le Pacte PME et les politiques de filières pilotées notamment au niveau des pôles de compétitivité. Mais cela avance bien lentement !

Les cycles industriels sont aussi affectés par la complexité des systèmes d'autorisation administrative. Il faut parfois plusieurs années pour obtenir l'autorisation de construire une usine en France ! Les permis de construire sont une véritable plaie aussi bien pour les bâtiments industriels que pour les logements. S'est-on posé la question de cette absence de fluidité avec la pénurie de logements en France ? Elle s'explique sans doute par plein d'autres raisons mais la dimension temps n'y est probablement pas étrangère.

Délais de paiement

Là encore, la dimension temps pèse sur les entreprises françaises et surtout sur les petites qui dépendent des grosses. Quand on est sage, on est encore payé avec deux mois de délais. En 2012, les **retards moyens** de paiement étaient de 11,9 jours. Dans le service et le conseil, c'est encore pire. Parfois, on reçoit le bon de commande après la prestation !

Il faut aussi être correctement référencé par le service achats. Parfois, la rationalisation de ces services pousse votre client à vous forcer à passer par un sous-traitant déjà référencé. Vous imaginez les pertes en ligne administratives, et l'accroissement associé des délais de paiement !

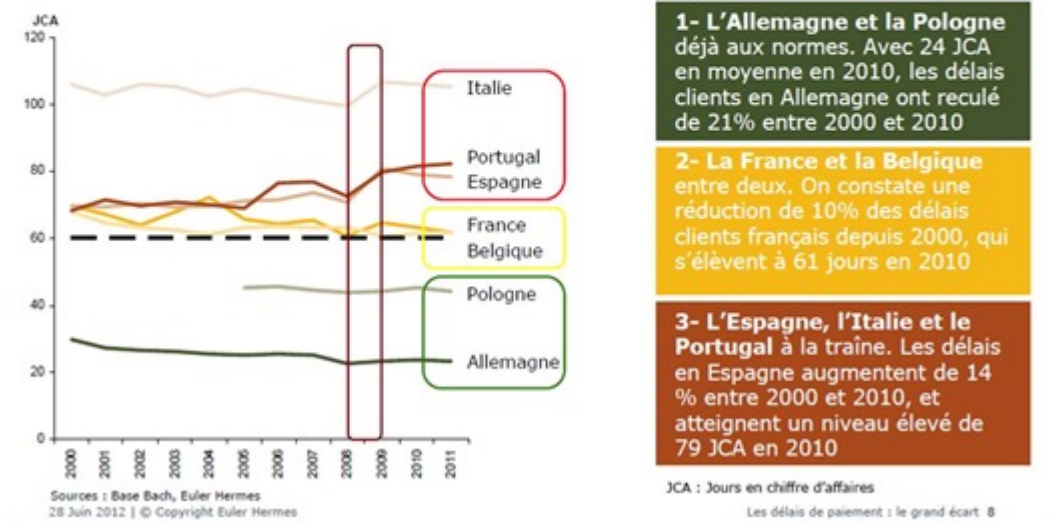
Aux USA, on se fait généralement payer en moins d'un mois si ce n'est deux semaines. C'est autant de besoin de fonds de roulement en moins pour les jeunes entreprises ! Et quand on commande des produits matériels en Chine, on paye en avance !

La réforme des délais de paiement est encore trop timide. La Loi de Modernisation de l'Economie de 2008 a ramené le seuil haut de trois à deux mois. Mais c'est encore largement insuffisant par rapport à pas mal de pays. La France est pourtant dans la médiane européenne, entre les pays du sud de l'Europe avec des délais de paiement plus long et les pays du Nord, surtout l'Allemagne, avec des délais de paiement en moyenne plus courts (cf **Délais de paiement – le grand écart**, une étude de Eurler Hermes, une entreprise du groupe Allianz qui assure les risques commerciaux).

Trois Europes se distinguent



Le relâchement constaté à partir de 2009 confirme l'existence de trois dynamiques de délais de paiements en Europe



1- L'Allemagne et la Pologne déjà aux normes. Avec 24 JCA en moyenne en 2010, les délais clients en Allemagne ont reculé de 21% entre 2000 et 2010

2- La France et la Belgique entre deux. On constate une réduction de 10% des délais clients français depuis 2000, qui s'élèvent à 61 jours en 2010

3- L'Espagne, l'Italie et le Portugal à la traîne. Les délais en Espagne augmentent de 14 % entre 2000 et 2010, et atteignent un niveau élevé de 79 JCA en 2010

Il existe plusieurs directives européennes sur les délais de paiement mais allez les faire respecter à vos client ! La dernière directive qui date de 2011 et devait être transposée dans le droit français en 2011 impose un paiement standard après le délai maximal de 60 jours et le droit à réclamer des intérêts au-delà. Elle pousse à passer sauf exceptions à un délai de 30 jours. Mais vous pouvez toujours courir pour les obtenir et les recours sont à utiliser en dernier ressort. En général, quand vous êtes proches de l'asphyxie ou après la mort de l'entreprise. Avec des contentieux qui durent des années.

Et ne parlons pas de certains grands clients dont les services achat ont comme instruction de ne pas respecter les délais de paiement de leurs fournisseurs !

Réformes fiscales

La fiscalité et le droit du travail français sont compliqués. Et en plus ils changent tout le temps. Le nombre de lois et règlements s'empile de plus belle chaque année. Un entrepreneur ne peut pas les connaître tous et ses prestataires de service (avocats, comptables, etc) doivent se mettre au courant des modifications. Au passage, chacune de ces réformes entraîne des coûts indirects, notamment au niveau des outils de gestion informatique de l'entreprise.

Est-ce que cela va s'améliorer ? Pas vraiment avec la nouvelle réforme fiscale avec son lot de changements potentiels, qu'il s'agisse du prélèvement de l'impôt sur le revenu à la source ou la fusion IR et CSG. Cela va encore perturber le fonctionnement des entreprises et pas au meilleur moment. Il faudrait idéalement faire des réformes lorsque l'économie se porte plutôt bien. Mais quand ça va bien, l'incitation à réformer est faible !

Il existe pourtant des solutions bien plus simples que les solutions actuelles pour augmenter les impôts : simplement modifier les taux d'impôts existants. Mais les politiques n'aiment pas cette pratique car l'affichage politique fiscal est moins percutant du point de vue de la communication ! Pourtant, c'est la manière la moins coûteuse d'augmenter les impôts lorsqu'il n'existe pas d'autres solutions !

Tout ceci serait un peu plus simple si l'administration utilisait un peu plus les outils numériques dans ses

relations avec les entreprises. Des progrès notables ont été cependant réalisés et la France est assez bien placée de ce point de vue-là dans les classements internationaux. Mais on ne compte pas les procédures qui sont encore gérées à l'ancienne, les redondances dans les demandes de formulaires, etc.

Lobbying

Qui dit trop plein de lois et règlements dit aussi lobbying. On ne compte plus les initiatives d'entrepreneurs dans le domaine pour essayer d'améliorer les conditions de l'entrepreneuriat en France. Des associations ont été créées comme France Digitale. Les syndicats professionnels comme le Syntec Numérique passent beaucoup de temps avec les pouvoirs publics et les élus. Les résultats sont souvent décevants comme ce fut le cas autour des **Assises de l'Entrepreneuriat**.

Est-ce que les startups et entrepreneurs américains doivent passer leur temps à Washington DC pour faire du lobbying ? Heureusement que non et ils gagnent du temps ! Seuls les grandes entreprises du secteur le font et cela bénéficie aux petites. Leur lobbying porte surtout sur les quotas d'immigration et des visas H1B1. Des actions qui ont d'ailleurs, quand elles aboutissent, un impact assez fort sur la croissance. Attirer les meilleurs talents du monde reste une arme puissante de la compétitivité. La compétitivité par les compétences !

Le numérique dans la compétitivité temps

La puissance publique n'est pas la seule responsable du déficit de compétitivité-temps. Les entreprises doivent balayer devant leur porte et se "digitaliser" pour améliorer leur réactivité. Le temps de réponse attendu par les clients a maintenant comme étalon de référence les 45 ms de temps de réponse de Google Search ! La mobilité ajoute à cela le "n'importe où". L'entreprise doit être capable de réagir aux attentes de clients n'importe où et sur n'importe quel écran. C'est l'enjeu de la "digitalisation des entreprises". C'est l'une des raisons pour lesquelles les mobiles doivent être bien pris en compte dans toute stratégie digitale.

On retrouve cette discipline orientée "temps" dans les startups qui réduisent à l'extrême leur processus d'enregistrement des clients dans les services en ligne : saisir un email et hop, cela marche, le reste des questions pouvant arriver plus tard !

A quelle vitesse l'entreprise gère-t-elle les commandes en ligne, répond-elle aux mails de ses clients, réagit aux événements dans les réseaux sociaux voire aux crises ? Dans le e-commerce, on a un bon benchmark avec Amazon avec son "One Click" qui permet de commander un produit d'un seul click et le "same day delivery", deux services qui s'appuient d'abord sur une bonne prise en compte des attentes des clients et ensuite sur une excellence opérationnelle.

Le numérique sert aussi à améliorer la perception du temps. Il sert par exemple à rendre les processus plus prédictibles. Le e-commerce est encore source de bons exemples avec les services qui permettent de savoir en quasi-temps réel où en est un produit en cours de livraison. Certains services de livraison, notamment en Chine, peuvent indiquer la position géolocalisée de la camionnette ou du vélo du livreur ! La "prédictibilité" fait aussi partie de l'avantage compétitif dans la dimension temps.

Dans les startups du numérique, tout est fait pour aller plus vite : avec le principe du "Minimum Viable Product" consistant à lancer un produit le plus rapidement possible dès que son périmètre fonctionnel couvre l'essentiel et à le confronter rapidement au client pour éviter de se prendre le mur trop tard. Autre démarche orientée temps, l'appel à l'impression 3D pour prototyper de nouveaux objets. L'impression 3D permet surtout d'aller beaucoup plus vite pour rendre le prototype tangible et démontrable. Mais la compétitivité de la startup vient ensuite de sa capacité à industrialiser rapidement la fabrication du produit, une compétence qui dépasse celle des "fab labs" surtout dédiés au prototypage.

Améliorer la est une grande zone de progrès pour nos entreprises, avec tous les enjeux de modèles de management sous-jacents. Comment les délégations de pouvoir fonctionnent-elles, comment les équipes apprennent-elles à mieux travailler ensemble et à collaborer rapidement ? Les américains appellent cela la “vélocité” : agir vite et bien ! Savoir décider rapidement. Ce qui s’accompagne d’une certaine prise de risques, un autre élément de culture à améliorer en France.

L’accélération des rythmes du travail liés au numérique ne sont exempts d’effets indésirables, notamment côté stress. Elle peut amener les salariés et les entrepreneurs à se sentir facilement débordés, et rendre difficile la gestion des priorités. Gérer son temps à l’ère du numérique est une nouvelle compétence. Je me rappellerai toujours la première formation que j’ai eu l’occasion de suivre lorsque je suis arrivé chez Microsoft France en 1990 (je les ai quittés en 2005) : c’était une formation sur la **gestion du temps**. A l’époque, l’email était déjà l’un des principaux outils de travail, bien en avance de phase par rapport aux entreprises françaises. La formation était aussi rendue nécessaire par une croissance d’activité très soutenue (plus de 40% par an) qui créait une forte pression sur les collaborateurs, en sous-effectif chroniques.

Mais même sans être sous la pression d’une forte croissance, ce sujet est encore plus d’actualité maintenant que les outils numériques entretiennent la confusion entre le temps travail et le temps famille et loisirs. Combien d’entreprises aident-elles leurs collaborateurs créent-elles les conditions d’une bonne gestion du temps associant réactivité, souplesse et temps de respiration ? Il existe un véritable savoir-être pour gagner du temps dans les pratiques managériales (cf “**Etre compétitif par le temps**” sur Manager Humain).

L’autre dimension de la compétitivité temps passe par le choix de l’outillage. Doit-on préférer des outils moins chers qui prennent plus de temps dans leur usage ou des outils plus chers qui font gagner du temps ? Quelle est la valeur du temps gagné ou du temps perdu dans l’entreprise ? Existe-t-il des disciplines de comptabilité analytique intégrant la performance “temps” de l’outillage, notamment informatique ? Encore une zone de progrès !

Enfin, dans l’analyse de la concurrence, ne faudrait-il pas plus systématiquement intégrer la dimension temps ? Qui sont vos concurrents qui agissent le plus vite ? Qui sortent le plus rapidement les produits et innovations ? Qui réagissent le plus rapidement aux attentes des clients ? Qui recrutent le plus rapidement ? Qui forment le plus rapidement leurs collaborateurs ? Qui croissent le plus rapidement ? Dans l’Internet, un petit passage par Google Trends est souvent très instructif sur la vitesse de croissance des startups !

Que faire ?

Les processus de réforme en France pour ce qui concerne les entreprises devraient systématiquement intégrer la dimension temps. Chaque nouvelle loi ou règlement devrait être aussi analysée en fonction du temps qu’elle va coûter à la société en général. Et les outils numériques devraient être mis en place pour limiter cet “impôt-temps” qui pèse sur les entreprises et qui est presque aussi coûteux que les charges sociales et la fiscalité. La France doit aussi apprendre à se transformer plus rapidement, un très vaste programme !

Du côté des entreprises, celles-ci doivent plus systématiquement se demander comment aller plus vite dans toutes les dimensions du business : dans la création de produits, dans leur commercialisation, dans la fluidité de la relation avec leurs sous-traitants, dans la réactions aux questions des clients, etc. Le tout avec des outils numériques mais aussi avec des collaborateurs qui travaillent à l’ère numérique, c’est-à-dire, rapidement !

Cet article a été publié le 12 février 2014 et édité en PDF le 23 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>