

*Une vocation africaine...  
Des standards internationaux*

# **SOIREE DES PARTENAIRES**

---

## **EXPOSÉ INTRODUCTIF**

**27 FEVRIER 2020**



# «**Le partenariat interentreprises : Pourquoi? Comment? Et pour quels intérêts? »**»

**Dr NDZOGOUE Bernard-Alain**

**Directeur Technique Central  
CIBLE ETUDES & CONSEIL**



# Sommaire : 5 Questions

- 1. C'est quoi le partenariat?*
- 2. Pourquoi le partenariat?*
- 3. Quelles sont les leçons apprises par CIBLE?*
- 4. Quelle est l'offre de CIBLE et les innovations en cours?*
- 5. Quelles sont les attentes de CIBLE?*

# C'EST QUOI LE PARTENARIAT ?

## ECONOMIE DE MARCHE :

- ❑ Relation d'affaires dans laquelle chacun des acteurs, est attentif et très actif à la réussite de l'autre acteur;
- ❑ Démarche de partage et du travail participatif dans laquelle, **chacune** des parties prenantes, tire le meilleur de sa contribution;
- ❑ **Relation contractuelle** dans laquelle le Principal (Donneur d'ordre) gagne tout en veillant et en œuvrant afin l'Agent (Exécution) gagne aussi.

Dès lors,

**Le Partenariat gagnant-gagnant : Meilleure formule de partenariat**

# POURQUOI LE PARTENARIAT? (1/2)

**Parce que c'est à l'origine de la richesse de chacun, de tous et de la Nation, selon 3 principes:**

➤ **Le principe de la division du travail et de la spécialisation**

- Avantages comparatifs nets
- OST
- Courbe d'expériences

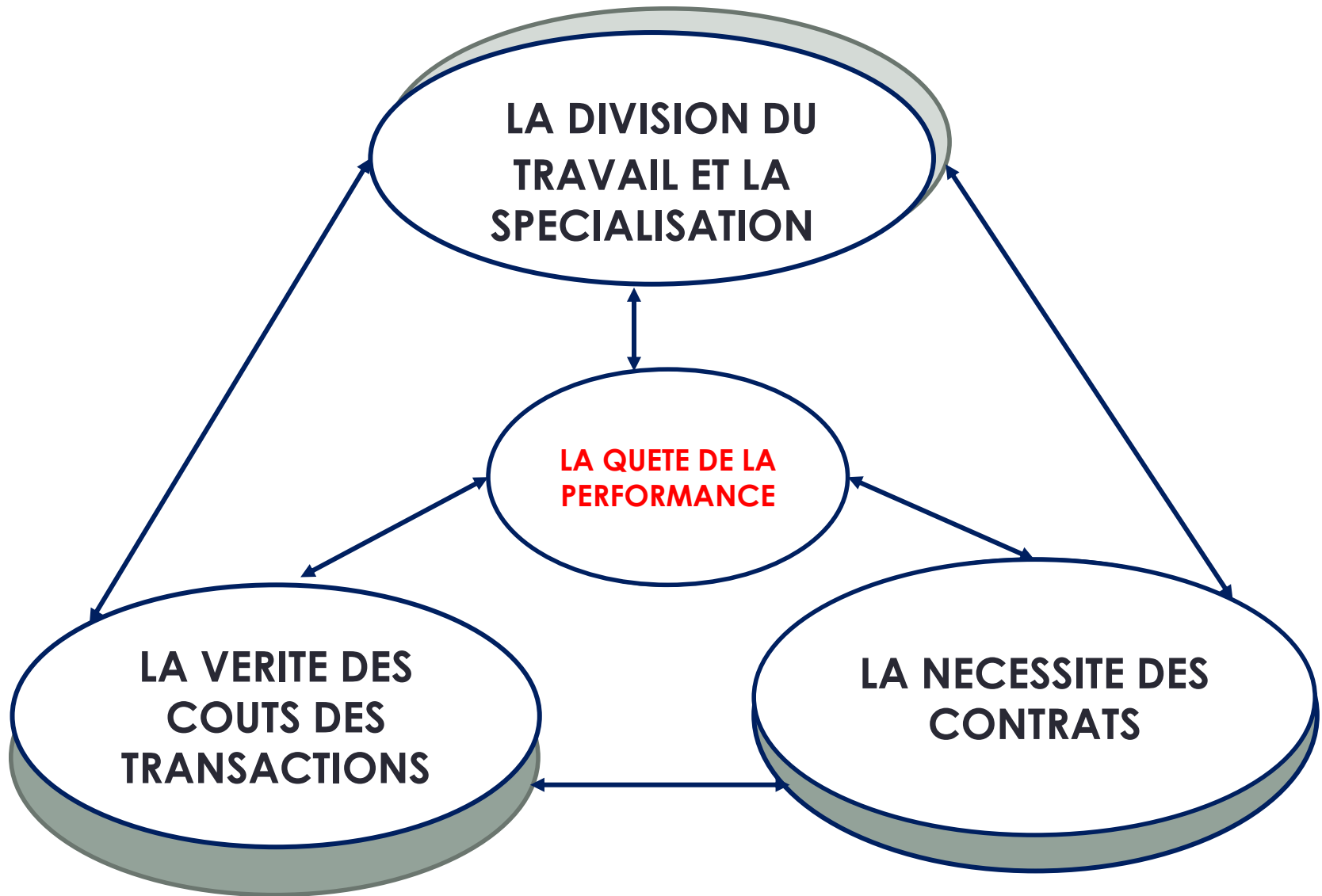
➤ **Le principe de la permanence des coûts de transaction et la contrainte de minimisation**

- JAT
- Chaine de valeur
- Supply chain management

➤ **Le principe de l'efficacité de la régulation du marché à partir des relations contractuelles**

- Asymétrie de l'information
- Risque moral

# POURQUOI LE PARTENARIAT ? (2/2)



# QUELLES SONT LES LEÇONS APPRISSES PAR CIBLE ? (1/2)

En tant que mendiant de partenariats, les principales leçons apprises par CIBLE et certainement par plusieurs autres PME du même domaine de spécialisation:

## EN AMONT DES TRANSACTIONS:

- ***Au moment de fixer les objectifs:*** Très peu d'invitations pour échanger;
- ***Pendant les négociations:*** Très peu d'écoute et **prépondérance des contrats d'adhésion;**
- ***Validation des dates de démarrage des prestations:*** Trop de lenteurs,
- ***Avances de démarrage:*** Très rares mêmes pour des projets lourds à autofinancer

# QUELLES SONT LES LEÇONS APPRIS PAR CIBLE ? (2/2)

## LORS DU DEROULEMENT DE LA PRESTATION :

- **Validation des méthodes et outils de travail:** Trop de lenteurs
- **Participation au processus:** Très peu
- **Respect du planning convenu:** Très peu

## A LA FIN DE LA PRESTATION :

- **Validation du rapport :** Trop de lenteurs
- **Délai contractuel de paiement:** Très peu respecté
- **Evaluation du prestataire:** Très rare et souvent pour sanctionner et jamais pour féliciter ou indiquer les points d'amélioration



# QUELLE EST L'OFFRE ACTUELLE DE CIBLE

## Articulation autour de 3 axes :

**Axe 1**: Sur le plan stratégique, volonté et engagement à tout mettre en œuvre pour répondre aux attentes du partenaire. Ceci se traduit dans les deux axes qui suivent:

**Axe 2**: Mettre notre capital humain (RH) au cœur des relations avec nos partenaires:

- Le cadre de travail
- Les conditions de travail, nettement au-dessus de la moyenne du Secteur
- Les programmes de formations (interne et externe) permettant de s'ajuster aux exigences professionnelles

**Axe 3**: Une organisation/démarche qualité concentrée sur les attentes et la satisfaction des partenaires

Le souci de produire de la qualité, ce qui se traduit par l'implantation de la démarche qualité ; aujourd'hui 2 des entreprises sont certifiées et une en cours.

# QUELLES SONT LES INNOVATIONS EN COURS ? (1/2)

## A CIBLE RH

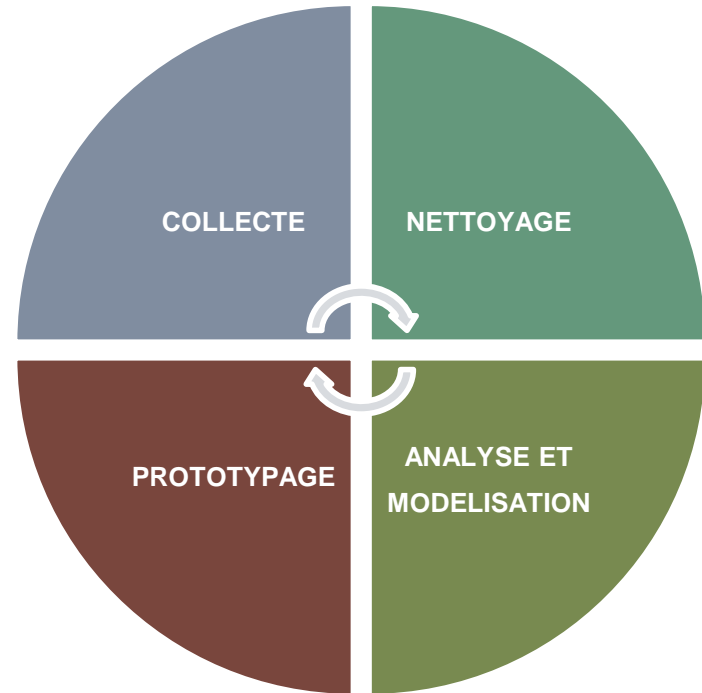
**Un Laboratoire moderne (standards internationaux) de tests psychométriques et cognitifs pour l'orientation professionnelle, académique et scolaire;**



# QUELLE EST L'OFFRE DE CIBLE ET LES INNOVATIONS EN COURS ? (3/3)

## A CIBLE ETUDES & CONSEIL :

**Un Laboratoire d'intelligence artificielle appliquée à la collecte et au traitement en temps réel, des données.**



# Notre message est le suivant

- ➡ Avec nos clients nous travaillons pour respecter leurs demandes et leurs exigences
- ➡ Avec nos partenaires, nous travaillons ensemble pour répondre à leurs besoins, parfois très différents de ce qu'ils ont exprimé ou exigé.

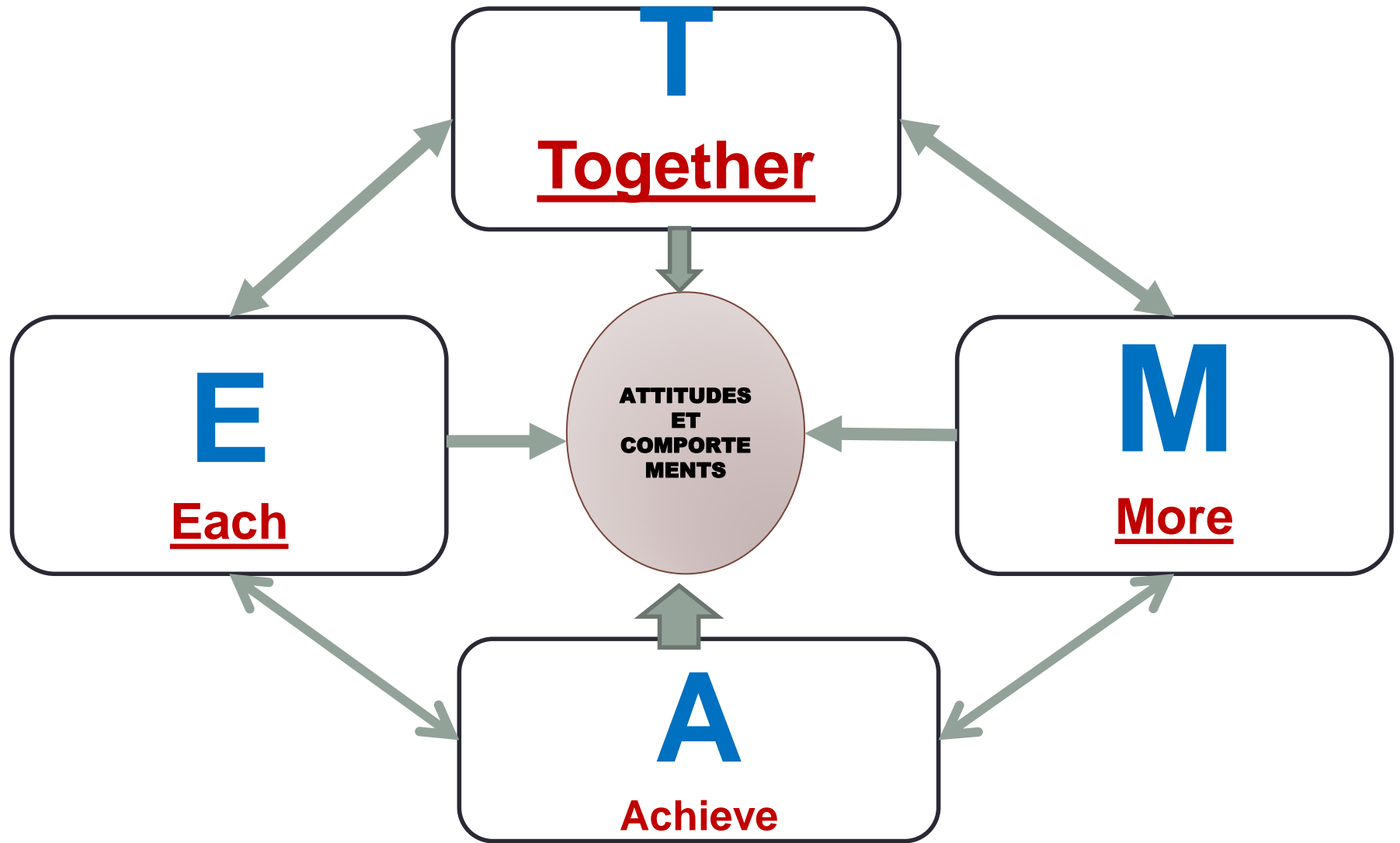


# QUELLES SONT LES ATTENTES DE CIBLE ?

## Dès lors CIBLE attend de ses partenaires actuels et futurs:

- L'assurance que nous sommes pour eux des partenaires;
- Nous associer le plus possible en amont des objectifs dont notre contribution pourrait être utile à la mise en œuvre;
- Que le rapport qualité/prix et l'équité, soient la base des négociations des prix (Qu'ils paient la prestation à un prix qui nous permet de nous développer pour mieux les servir);
- Que les délais fixés par le contrat soit respecté;
- Qu'ils nous évaluent (Nous aimons être évalué) afin de nous permettre de nous améliorer

# QUEL NOUVEAU PARTENARAIT ? : FROM NOW WE ARE A TEAM



BUREAU VERITAS  
Certification



## CIBLE ETUDES & CONSEIL

1473 BLD de la République-Akwa B.P.3462 Douala, CAMEROUN

*Bureau Veritas Certification Holding SAS – UK Branch certifies that the Management System of the above organisation has been audited and found to be in accordance with the requirements of the management system standards detailed below*

## ISO 9001:2015

*Scope of certification*

**COLLECTE ET/OU ANALYSE DES INFORMATIONS QUALITATIVES  
ET QUANTITATIVES SUR L'ENVIRONNEMENT DES ORGANISATIONS;  
ETUDES SOCIO ECONOMIQUES**

**DATA COLLECTION AND/OR QUALITATIVE AND  
QUANTITATIVE ANALYSIS OF ORGANIZATIONS ENVIRONMENT ;  
SOCIO-ECONOMIC STUDIES**

Original cycle start date:	20 October 2016
Expiry date of previous cycle :	19 October 2019
Certification / Recertification Audit date :	18 October 2019
Certification / Recertification cycle start date :	13 January 2020

Subject to the continued satisfactory operation of the organization's Management System, this certificate expires on: **19 October 2022**

**Certificate No.** AFR 20.00016 U/Q **Version:** No.1 **Revision date:** 13 January 2020

*Certification body address: 495 Summit Road Morningside, South Africa  
Local office: Zone Portuaire Sud - BP 830 - Douala - CAMEROUN*



Further clarifications regarding the scope of this certificate and the applicability of the management system requirements may be obtained by consulting the organisation.  
To check this certificate validity please call: **+237 699 50 31 04**

**Nous vous  
remercions**

