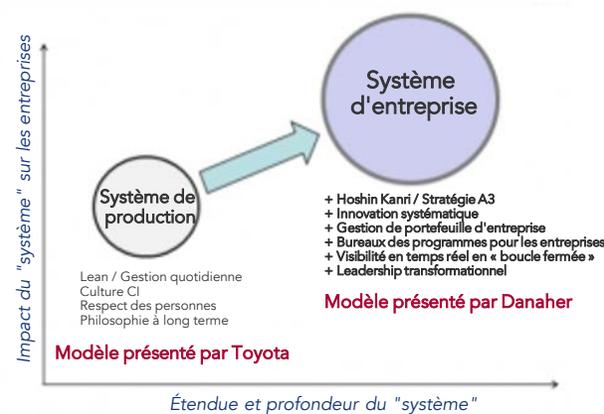
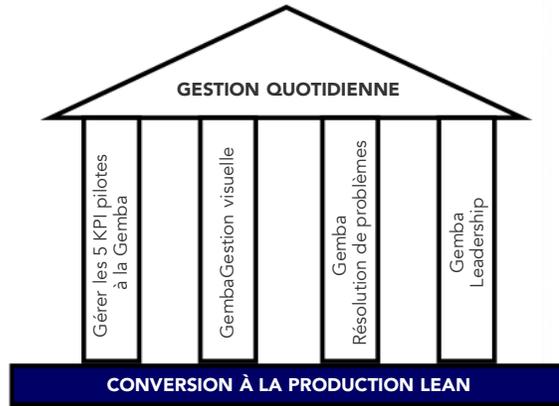


# Croissance rentable continue chez Danaher Corporation

## IMAGES AVANT

### Système de production Danaher



## Problèmes

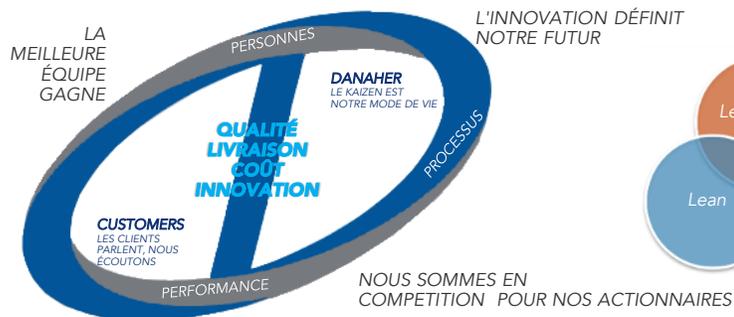
- Jusqu'en 1991, le système de production Danaher ne cherchait qu'à améliorer les coûts
- L'impact sur les ventes a été indirect (par le biais de la qualité et de la livraison Juste à temps- *Just In Time*)
- Aucune amélioration en matière d'innovation, de développement de produits, de ventes ou de logistique

## Causes racines

- Pas de modèle ni d'outils pour améliorer les départements non directement rattachés à la production
- L'équipe dirigeante ne voit pas les avantages
- La Stratégie ne s'appuie pas sur les principes du Lean

## IMAGES APRÈS

### Système d'entreprise Danaher



**DBS 1991 – 2001**  
Utiliser le déploiement de stratégies pour améliorer l'ensemble de l'entreprise

**DBS 2001 - Present**  
Ajoute de nouveaux outils pour traiter les processus de croissance et de la chaîne d'approvisionnement



## Approche de la solution

- Étendre le Lean aux M&A (Fusions et Acquisitions)
- Étendre le Lean aux processus d'entreprise et engager l'équipe dirigeante
- Étendre le Lean pour couvrir les processus de l'idée à l'exécution

## Gains

Croissance de 20 % par an

Évaluation du marché:  
80 000 % depuis 1980

## Rendement total, dividendes réinvestis

