

- une tendance vers une organisation moins formelle aux contours moins délimités et dont les interactions avec les donneurs d'ordre, sous-traitants et partenaires sont beaucoup plus fortes (notion d'entreprise étendue).
- un élargissement du rôle de sous-traitant de capacité ou de fabricants de composants à celui de fournisseur de solutions techniques complètes intégrant la R&D.
 - *Exemple dans le secteur du décolletage : stratégie de certaines entreprises de proposer à leurs clients du secteur médical, une offre globale intégrant la conception et la production des produits.*
- un renforcement des aspects qualité-coût de la part des donneurs d'ordres vers les sous-traitants.
- un besoin de flexibilité et une réactivité accrue pour les sous-traitants afin de répondre aux délais de plus en plus serrés des donneurs d'ordres (réduction des cycles, vision de la charge à court terme, culture du délai client proche de l'automobile).
- dans l'aéronautique, un recours accru à la sous-traitance pour répondre à la demande croissante.
- des évolutions technologiques qui amènent à une forte intégration verticale sur la conception et les méthodes.
- une tendance à la réduction du nombre de sous-traitants pour tenir la règle 'coût-qualité-délai'.
- une tendance à des relations plus formelles et commerciales : contractualisation plus lourde, inspections , audits, ...
 - *... et en même temps dans le secteur ferroviaire : des spécifications techniques jugées inutilement complexes et descriptives et qui prennent une énergie et un temps tellement importants qu'elles mobilisent de fortes redondances de ressources pour une valeur ajoutée comparativement bien trop faible, à un moment où la pénurie de personnels qualifiés devrait les concentrer sur l'essentiel.*
- une tendance vers une collaboration technique croissante : transferts technologiques, accompagnement terrain, ... (pour les sous-traitants de rang 1 et 2).
- un transfert des activités à faible valeur ajoutée, de plus en plus des donneurs d'ordres vers les sous-traitants, pour se recentrer sur les activités à forte valeur ajoutée.
- une fragilité des PME (peu d'Entreprises de Taille Intermédiaire - ETI) :
 - *Exemples dans le secteur ferroviaire :*

- *un système de pénalité de retard qui tend les relations et donne un pouvoir potentiellement démesuré aux donneurs d'ordres (des pénalités de retard peuvent être supérieures aux capacités financières des petits acteurs)*
- *une complexité des systèmes ferroviaires qui est un frein à la croissance pour les PME*
- *en l'absence de moyens communs leur permettant de partager certains coûts, des PME qui semblent condamnées à stagner, à se diversifier ou à se faire racheter par des groupes étrangers.*
- une tendance à la diversification pour les sous-traitants, pour éviter une trop grande dépendance et se prémunir de la cyclicité des donneurs d'ordres :
 - dans le même segment d'activité en France ou à l'étranger par exemple avec la création de filiale à l'étranger.
 - sur des segments proches avec des problématiques de contractualisation, de contrôles et de cultures différentes.
 - *exemple dans le secteur du décolletage : un marché encore exclusif pour de nombreux décolleteurs, volonté forte de limiter la part de l'automobile à 70% et de se diversifier. vers d'autres secteurs que l'automobile.*
- une incertitude et une visibilité très courte des carnets de commandes ...
 - et pourtant un niveau record des carnets de commandes chez certains Donneurs d'Ordre (*Exemple : secteur aéronautique*).
 - à l'exception de certaines PME sous-traitantes dans le nucléaire.
- une capacité des fournisseurs à harmoniser leurs méthodes de travail entre eux : tendance chez la grande majorité des donneurs d'ordres à réduire et à hiérarchiser davantage encore le panel de fournisseurs directs :
 - les fournisseurs de rang 1 et 2 doivent gérer la sous-traitance et sont incités au regroupement.