

Essensys Newsletter ▼ octobre 2010 ▼ 10

SENSE

« Venture Philanthropy dépasse
de loin le simple don d'argent. »

Luc Tayart de Borms
Administrateur délégué
Fondation Roi Baudouin



CASES ▼

Corporate Venture Philanthropy - Flexpack - Intys Consulting - Legallais

ESSENSYS
Management Expertise
Worth your trust



Venture Philanthropy

Le Centre de Philanthropie de la Fondation Roi Baudouin adopte une approche durable et structurelle afin d'inciter les entreprises à apporter une contribution positive à la communauté par le biais de la Venture Philanthropy. Luc Tayart de Borms, Administrateur délégué de la Fondation Roi Baudouin, nous explique comment ce centre concilie les besoins de la communauté et les ambitions sociales des entreprises. La Venture Philanthropy requiert un engagement sur le long terme et une solide dose d'énergie personnelle, mais l'association fournit aussi des résultats efficaces sur le terrain.

Le témoignage de Flexpack constitue un bel exemple de Venture Philanthropy. Flexpack a fait appel au Centre de Philanthropie pour trouver un partenaire susceptible d'évaluer ses objectifs et de lui offrir un cadre stratégique. C'est ainsi que Flexpack a croisé la route d'Essensys, qui lui apporte désormais son soutien et l'accompagne sur la voie du développement durable. En France, Essensys soutient de la même manière l'action de la Fondation Demeter.

Dans ce nouveau numéro de Sense, nous vous présentons également le « client case » de la société française Legallais. Essensys a sélectionné pour Legallais le conseiller des achats intérimaire chargé de dresser le bilan des frais généraux et de procéder à leur rationalisation.

Enfin, nous profitons de l'occasion pour vous signaler que notre partenaire Intys Consulting ouvre une filiale à Paris, ce qui va nous permettre d'offrir à nos clients français un service de qualité égale.

Très bonne lecture.

Michel Van Hemele

Michel Van Hemele,
Managing Partner Essensys

Une expertise en Management digne de votre confiance

Essensys offre un service de grande qualité, innovant et orienté résultats. Nous sommes actifs en Belgique, en France et aux Pays-Bas. Voici un aperçu de nos principaux services.

1 Le management de transition

Pour vous offrir un service de grande qualité, nous travaillons avec des managers extrêmement compétents qui ont l'expérience et les qualités professionnelles requises et qui défendent également des valeurs éthiques et morales.

Nos managers de transition sont actifs dans les fonctions / domaines suivants : la Direction Générale - le Management du Changement - la Direction Financière, le Contrôle de Gestion - la Direction Marketing et Commerciale - la Direction des Ressources Humaines - la Direction Logistique et Supply Chain - la Direction Industrielle - la Direction des Systèmes d'Information.

Dans ces différents domaines, Essensys propose les services suivants :

- ▼ Garantir la continuité
- ▼ Apporter une expertise
- ▼ La gestion de programmes et de projets
- ▼ La gestion du changement
- ▼ Stratégies de (re)développement de l'entreprise

2 Le recrutement de cadres

À la demande de nombreux clients, Essensys assure également la recherche et le recrutement de cadres permanents. Là aussi, l'approche unique d'Essensys, fortement axée sur la qualité, permet de repérer les meilleurs candidats aux postes de cadres supérieurs. Parmi les exemples récents, nous avons pourvu des postes de Directeur Général, de Directeur Financier et de Directeur des Opérations, DSI.

3 Le management coaching

De longues années d'expertise en management ont conduit Essensys à se lancer dans le management coaching. Celui-ci garantit qu'une période transitoire au sein de votre organisation aura des résultats à long terme. Notre offre de management coaching s'adresse aussi bien aux cadres moyens qu'aux cadres supérieurs.



Luc Tayart de Borms
Administrateur délégué
Fondation Roi Baudouin

COMPANY PROFILE

- ▼ Fondée en 1976. Le Roi Baudouin était alors âgé de 25 ans.
- ▼ Fondation indépendante et pluraliste au service de la société.
- ▼ A pour objectif de contribuer à une société dans laquelle justice, démocratie et respect de la diversité sont essentiels.
- ▼ Fonctionne avec un budget annuel de € 30 millions, constitué de son capital propre, d'une importante dotation de la Loterie Nationale, de l'apport de fonds de particuliers, d'associations et d'entreprises, de dons et de legs.
- ▼ Soutient chaque année environ 2.000 organisations et particuliers dans leur engagement pour une société meilleure.
- ▼ Compte une cinquantaine de collaborateurs.
- ▼ Établie à Bruxelles et active au niveau national, européen et international.
- ▼ Travaille en partenariat avec les autorités, des associations, des ONG, des centres de recherche, des entreprises et d'autres fondations.



Le Fonds Venture Philanthropy traduit son engagement social en résultats tangibles

La Fondation Roi Baudouin plaide pour une approche active et concrète de l'œuvre de charité. Son Centre de Philanthropie joue un rôle prépondérant dans ce cadre. Luc Tayart de Borms, administrateur délégué de la Fondation Roi Baudouin, nous explique comment ce Centre concilie les besoins de la société avec les ambitions sociales des organisations.

Quel est l'objectif de la Fondation Roi Baudouin ?

Luc Tayart de Borms : Notre mission consiste à agir – en collaboration avec nos partenaires – pour une société meilleure. Concrètement, cela signifie que nous soutenons des projets qui contribuent de manière durable à davantage de justice, de démocratie et de diversité dans notre société. Nos principaux domaines d'action sont la 'pauvreté', la 'santé' et la 'philanthropie'. Nous avons pour ambition d'aider, par le biais de notre Centre de Philanthropie, des particuliers et des organisations qui souhaitent utiliser leur patrimoine à des fins sociales, de la manière la plus efficace possible.

Quel est le rôle de ce centre ?

Luc Tayart de Borms : Il conseille et accompagne les particuliers et organisations qui souhaitent offrir quelque chose en retour à la société. Il peut s'agir de faire un don financier ou de donner un peu de ses connaissances ou de son temps pour une bonne cause. Le Centre a pour but de convertir les intentions

positives des donateurs en changements concrets et positifs sur le terrain. Nous nous y attelons notamment grâce aux principes de la 'Venture Philanthropy'.

Que signifient les termes 'Venture Philanthropy' ?

Luc Tayart de Borms : Il s'agit d'appliquer à la philanthropie les règles du jeu du capital développement. La philanthropie est considérée, ici, comme un investissement à long terme. On recherche la méthode de financement qui correspond le mieux au profil du donateur. La Venture Philanthropy privilégie l'approche pratique et pragmatique. Notre objectif premier est d'améliorer l'efficacité opérationnelle des projets sociaux, afin que les donateurs puissent avoir la garantie que leurs fonds seront utilisés efficacement.

Quelles sont les caractéristiques de cette approche ?

Luc Tayart de Borms : Elle suppose un engagement ferme de la part du donateur. Sa relation avec l'association qu'il soutient est

tout sauf distante. Au contraire, un lien étroit se crée entre eux. Par ailleurs, le soutien doit durer trois à cinq ans au minimum. C'est, en effet, le temps nécessaire pour mettre un projet sur les rails, mais également pour assurer son avenir à long terme.

Les entreprises peuvent-elles uniquement offrir des moyens financiers ?

Luc Tayart de Borms : Le concept de philanthropie dépasse de loin le don d'argent. Je pense, par exemple, au projet Flexpack, auquel Essensys contribue. Flexpack est un atelier protégé, situé à Puurs, qui propose différentes solutions d'emballage. Michel Van Hemele, Président d'Essensys, met son expertise du management au service de cet organisme. Il suit cette entreprise de près et l'aide à optimiser ses processus métier. Ce type de collaboration suppose un engagement de plusieurs années et est un exemple d'enrichissement réciproque entre les secteurs marchand et non marchand. En effet, le projet apporte une expérience instructive à Flexpack, mais également à Essensys.

Quelles sont les principales motivations des entreprises qui s'investissent dans de tels projets ?

Luc Tayart de Borms : La responsabilité sociale des entreprises est une motivation importante. Ce type de projet permet à une entreprise de contribuer de manière tangible à la société et peut également constituer une source de motivation pour les collaborateurs.

Souvent, les personnes qui travaillent sans relâche à la réalisation d'objectifs commerciaux considèrent leur contribution à ce type d'initiative non marchande comme un enrichissement personnel.

Pourquoi les entreprises font-elles le pas vers votre Centre de Philanthropie ?

Luc Tayart de Borms : Les entreprises viennent à nous, tout d'abord, parce qu'elles souhaitent donner une dimension professionnelle à leur soutien. Notre vision peut les aider dans l'ébauche et la réalisation d'une stratégie claire autour de leur engagement social. Notre indépendance et notre expertise en la matière sont également des éléments importants. Nous sommes, par ailleurs, bien

« Notre mission consiste à agir – en collaboration avec nos partenaires – pour une société meilleure. »

Luc Tayart de Borms, administrateur délégué, Fondation Roi Baudouin

placés pour les accompagner dans le choix d'un projet qui correspond à leurs activités et à leur image. Nous bénéficions, en effet, d'une vision large tant des besoins de la société que des donateurs potentiels.

Pourriez-vous citer quelques exemples ?

Luc Tayart de Borms : Je pense, notamment, à un projet portant sur la prévention du sida et soutenu par Nike dans le cadre du championnat du monde de football. Ou encore à

SWIFT, qui soutient le développement de logiciels pour les non voyants et les personnes handicapées. Deux exemples qui montrent combien un choix judicieux peut renforcer l'image d'une entreprise.

De quelle manière vous assurez-vous que les moyens mis à disposition par les donateurs seront utilisés efficacement ?

Luc Tayart de Borms : Chaque initiative est soutenue par un comité directeur avec une représentation pluraliste. Ce comité se compose de représentants de l'entreprise donatrice, de la Fondation Roi Baudouin ainsi que d'acteurs de terrain.

Par exemple, dans le cadre d'un projet concernant des jeunes socialement fra-

gilisés, le jury sera notamment composé d'experts en la matière. Leur expertise et notre approche multi-acteurs sont essentielles pour la réussite d'un projet. Seuls, nous ne pouvons rien faire. C'est ensemble que nous pouvons agir.

Peut-on mesurer l'efficacité de ces projets sociaux ?

Luc Tayart de Borms : Il s'agit d'un thème difficile dans notre secteur. L'évaluation d'un

projet ne permet pas d'en amplifier l'impact. Je suis à 100 % pour une culture de l'évaluation mais un peu de réflexion s'impose. En outre, l'évaluation coûte de l'argent. Et les sommes qui y sont consacrées doivent, dès lors, être proportionnelles au coût du projet. Autre point important : les changements sociaux se mesurent difficilement. Je pense à une action que nous soutenons et dont l'objectif est de nuancer la représentation sociale de la démence. Ce processus prend du temps, mais donner de son temps est également important. Notre Evaluation & Knowledge Manager a dès lors pour principale mission 'd'évaluer pour apprendre'.

Comment se déroule l'évaluation des projets plus ponctuels ?

Luc Tayart de Borms : Tous les trois mois, nous évaluons si les objectifs concrets ont effectivement été atteints. On parle ici d'objectifs tangibles. Par exemple, la mise en œuvre d'un plan informatique, la description de fonctions déterminées ou l'augmentation de l'emploi. Ce sont des objectifs que nous suivons de près.

Quels sont les points essentiels pour un partenariat réussi entre le donateur et l'association ?

Luc Tayart de Borms : Offrir ses connaissances est important. Mais les résultats ne seront au rendez-vous que si la confiance l'est également. Les compétences du donateur doivent, bien entendu, coïncider avec les besoins de l'association. Les différentes

personnalités doivent, par ailleurs, correspondre : un déclic doit se produire ! Être capable de prendre en compte le point de vue de l'autre est également essentiel. Il faut pouvoir rapidement s'intégrer à un nouveau secteur et avoir l'audace et l'ouverture d'observer leur manière de travailler.

Quelles sont les bonnes motivations pour faire de la Venture Philanthropy ?

Luc Tayart de Borms : Le donateur doit avoir une motivation réelle, c'est essentiel. Si vous participez à ce type de projet pour l'exposition qu'il confère, ce n'est pas un engagement suffisant pour pouvoir réaliser quelque chose de substantiel à long terme. Si vous voulez faire de la Venture Philanthropy, vous devez être prêt à vous investir personnellement. C'est votre investissement qui fera la différence dans l'amélioration de la qualité et de l'efficacité des initiatives sociales.

Comment voyez-vous l'avenir de la Venture Philanthropy ?

Luc Tayart de Borms : Nous constatons une augmentation des besoins de soutien des associations. Étant donné les mesures d'économie prises dans de nombreux domaines, y compris dans la vie associative, le problème ira crescendo. Heureusement, le nombre d'entreprises et de particuliers qui souhaitent s'investir dans des projets socialement utiles est également en hausse. Je suis, dès lors, optimiste par rapport à nos capacités à maintenir l'équilibre.

Le Centre de Philanthropie de la Fondation Roi Baudouin

- Donne des conseils aux donateurs sur la meilleure manière de contribuer à la réalisation concrète d'un objectif social.
- Soutient tant les personnes privées que les entreprises et les organisations à l'aide d'instruments souples de philanthropie qui permettent de contribuer efficacement à une société meilleure. Ces instruments existent sous différentes formules :
 - Fonds nominatifs
 - Fonds d'entreprise
 - Fonds des 'Amis de ...'
 - Charity Accounts
 - Cercles de donateurs

Les caractéristiques de la Venture Philanthropy :

- Un engagement ferme
- Une relation à long terme entre le donateur et l'association
- Des résultats sur le long terme
- Une approche pragmatique
- Le choix entre un soutien financier ou non financier
- La possibilité de combiner des moyens matériels et immatériels
- Une opération financière sur mesure



Monique Huyge

Director Support Operations

Bert Fierens

Director Operations & Sales
Flexpack

COMPANY PROFILE

- ▼ Entreprise socio-économique située à Puurs.
- ▼ Possède le statut d'asbl.
- ▼ Anciennement connue son le nom de « Beschutte Werkplaats Klein-Brabant ».
- ▼ Installée depuis novembre 2008 dans un complexe d'entreprises entièrement rénové.
- ▼ Emploie quelque 320 collaborateurs.
- ▼ Veille à fournir un travail adapté à des personnes atteintes d'un handicap à l'emploi.
- ▼ Fournit des solutions d'emballage.
- ▼ Dispose de plus de 10 000 m² de surface de travail et de 3 000 m² d'espace de stockage.
- ▼ www.flexpack.be



Flexpack et Essensys collaborent pour la professionnalisation du secteur socio-économique

Flexpack est une entreprise socio-économique qui emploie quelque 270 travailleurs atteints d'un handicap à l'emploi. Toujours en quête d'améliorations et d'un avenir durable, Flexpack a posé sa candidature pour la création d'un fonds philanthropique auprès de la Fondation Roi Baudouin. Bert Fierens, Director Operations & Sales chez Flexpack, et Monique Huyge, Director Support Operations, nous expliquent comment cette démarche a donné naissance au partenariat exceptionnel avec Essensys.

Quel type d'entreprise est Flexpack ?

Flexpack : Flexpack est une entreprise socio-économique. Il s'agit en fait d'un atelier protégé, mais le terme « socio-économique », et la nouvelle appellation de notre société, auparavant connue sous le nom de « Beschermde Werkplaats Klein Brabant », reflètent mieux notre identité. Comme n'importe quelle autre entreprise, nous avons des objectifs économiques, mais nous tentons de les atteindre en intégrant un facteur de « correction sociale » dans l'équation. Il s'agit de maintenir continuellement l'équilibre entre le volet économique et le volet social. Pour nous aider, l'État nous offre un soutien financier. Cet argent est mis à profit afin d'améliorer l'encadrement sur et autour du lieu de travail. Il sert également à compenser la rentabilité plus faible des travailleurs atteints d'un handicap à l'emploi ou de ceux ayant difficilement accès au marché du travail.

De quelles personnes s'agit-il ?

Flexpack : Nous engageons des personnes atteintes d'un handicap aussi bien physique que mental. Mais également des personnes qui, en raison de certaines circonstances, ne parviennent plus à trouver de travail. Il peut s'agir de travailleurs de plus de 50 ans, d'allochtones,

de chômeurs de longue durée ou de membres d'autres groupes à risque. Nous souhaitons fournir à ces groupes cibles un emploi correct, utile et rentable.

Quels services fournissez-vous ?

Flexpack : Nous fournissons des solutions d'emballage, principalement destinées au secteur des biens de consommation courante. Nous nous considérons avant tout comme un partenaire de co-packaging. Nous travaillons de concert avec nos clients afin de déterminer ensemble l'emballage qui correspond le mieux à leurs besoins spécifiques. Pour ce faire, nous mettons à leur disposition notre expertise dans le domaine. De cette manière, nous sommes en mesure de leur offrir des solutions non seulement personnalisées, mais également économiques. Nos clients savent apprécier ce service à sa juste valeur, ce qui nous permet de tisser avec eux des relations à long terme.

Comment se compose votre personnel ?

Flexpack : Nous travaillons avec environ 320 personnes, dont 85 % sont issues de nos groupes cibles. Les 15 % restants sont des travailleurs réguliers, chargés de l'encadrement. Ils divisent les tâches complexes en travaux

plus petits et plus faciles à réaliser. Cette simplification des tâches permet à nos collaborateurs de livrer des prestations de qualité, et à l'entreprise de proposer des services professionnels. En principe, nos clients ne perçoivent pas de différences entre nos services et ceux d'une entreprise traditionnelle. Nos collaborateurs ont beau atteindre plus rapidement leurs limites dans certains domaines, cela ne se remarque pas dans les services que nous proposons. Nous nous présentons donc comme une entreprise ordinaire composée de personnes qui sortent de l'ordinaire.

Quelle valeur ajoutée créez-vous pour ces personnes ?

Flexpack : En travaillant chez nous, ils sont intégrés dans un système où ils jouent un rôle actif. Un emploi chez Flexpack est synonyme d'indépendance financière, d'une meilleure image de soi, de plus d'amour-propre, d'un réseau social et de davantage de stabilité dans leur vie. Pour eux, cela représente énormément.

Dans quelle mesure la gestion d'une entreprise socio-économique diffère-t-elle de celle d'une société lambda ?

Flexpack : Dans notre secteur, la gestion des personnes est cruciale. Notre objectif est de faire travailler nos collaborateurs en mettant à profit leurs compétences au maximum. Nous attendons de nos superviseurs et de nos chefs d'équipe qu'ils adoptent une attitude tenant compte des impératifs tant économiques que sociaux. Ils doivent veiller à ce que nos clients soient satisfaits et à ce que les processus de travail se déroulent de manière efficiente. Cependant, ils ne peuvent y parvenir qu'en approchant les travailleurs de manière personnelle, en les aidant à avoir davantage confiance en eux et en les formant. Nous souhaitons former nos collaborateurs issus des groupes cibles pour les rendre aussi polyvalents et autonomes que possible.

Comment parvenez-vous, malgré ces différences, à garantir la qualité de vos produits ?

Flexpack : La qualité est au centre de nos préoccupations. Regardez notre système de qualité basé sur les normes de qualité ISO. Ou encore l'automatisation de nos processus de travail via un système ERP. La gestion de nos stocks, à savoir le flux de marchandises entrant et sortant, est elle aussi entièrement automatisée. De plus, nous accordons énormément d'attention aux ICP. Ces indicateurs nous permettent d'identifier nos points forts et moins forts, une information bien utile pour nous aider à optimiser nos résultats. L'apport et le soutien d'Essensys à ce niveau sont d'ailleurs intéressants.

Comment êtes-vous entré en contact avec Essensys ?

Flexpack : Nous avons posé notre candidature auprès de la Fondation Roi Baudouin pour la création d'un fonds philanthropique. Nous étions arrivés à un stade où nous souhaitions élaborer une stratégie pour l'avenir. Pour cela, nous avons besoin d'un partenaire capable de poser un regard critique et objectif sur notre organisation et avec qui nous pourrions nous pencher sur la stratégie à adopter. Cette étape était selon nous nécessaire afin de suivre les changements du marché et de continuer à garantir à nos collaborateurs des emplois durables.

Qu'attendez-vous d'Essensys ?

Flexpack : Surtout qu'ils nous aident à définir les principales orientations stratégiques pour l'avenir, qu'ils nous assistent dans la mise en œuvre de cette stratégie et qu'ils coachent notre équipe de direction. Nous trouvons que nous avons atteint les limites de notre potentiel naturel et nous attendons désormais le coup de pouce, la nouvelle approche, le stimulus qui nous aidera à repousser nos limites. Dans ce cadre, nous considérons Essensys comme un *sparring partner*.

Pourquoi avoir choisi Essensys ?

Flexpack : Nous hésitions entre plusieurs partenaires potentiels. Avec Essensys, nous avons tout de suite accroché, en grande partie en raison de leur approche pragmatique et de leur expertise dans le domaine du management. On voit tout de suite qu'ils possèdent énormément d'expérience en la matière. Et le fait qu'il ne s'agisse pas d'une entreprise socio-économique a joué en leur faveur. Ils pourront ainsi nous apporter un nouvel éclairage qui nous permettra de franchir les prochaines étapes de notre processus de croissance.

Comment se déroule votre collaboration ?

Flexpack : Au cours des derniers mois, Essensys a rencontré certains de nos clients, de nos collaborateurs et des membres de notre équipe de gestion. Ils ont interrogé nos clients actuels, anciens et potentiels. Nous discuterons ensemble des résultats à l'occasion d'un week-end stratégie prévu pour le mois d'octobre. Cela nous permettra d'identifier nos points forts et moins forts et de poursuivre la professionnalisation de notre organisation au cours des années à venir.

Comment voyez-vous l'avenir de Flexpack ?

Flexpack : Nous envisageons l'avenir sans œillère. Garantir à nos travailleurs des emplois durables constitue notre objectif principal. Si cela nous oblige à explorer de nouveaux segments de marché, à proposer d'autres services ou à utiliser d'autres méthodes de travail, nous sommes prêts à le faire. Notre marché connaît une évolution rapide et continue. Certains clients délocalisent leurs activités et c'est une réalité dont nous devons tenir compte. Proactivité et flexibilité : voilà notre réponse. Car plus nous nous montrerons flexibles, plus l'avenir de nos collaborateurs sera durable.



Philippe Casenave Péré
Président
Legallais

Du management de transition comme outil de responsabilisation des services

Confronté à un problème de frais généraux, Philippe Casenave Péré, président de Legallais, a fait appel à un manager externe pour épauler et conseiller avec doigté les acheteurs de son entreprise.

Pouvez-vous brosser un portrait rapide de votre société ?

Philippe Casenave Péré : Legallais est une entreprise de quincaillerie pour les professionnels du bâtiment. La société existe depuis 121 ans. Maison familiale fondée en 1889, elle est restée aux mains des descendants jusqu'en 1999. J'ai alors effectué un management buy out (MBO) au terme duquel les héritiers sont devenus minoritaires, le solde des parts étant détenu majoritairement par un fonds d'investissement et le reste par le management. En 2007, il y a eu un second MBO et le management est devenu majoritaire à 55 %, les familiaux détenant toujours 45 %. Je suis le président de la société. La direction du groupe est assurée par le comité de direction, un collectif composé de 9 personnes, dont moi-même.

Quel est votre business model ?

Philippe Casenave Péré : Un catalogue de quelque 1.500 pages, comportant près de 28.000 références. Notre centre logistique, situé près de Caen, recèle un stock d'une valeur approximative de 15 millions d'euros. Nous disposons également d'un call center, où travaillent une centaine de télévendeurs, d'une force commerciale d'une centaine de personnes et de 9 points de vente régionaux qui, actuellement, ne proposent qu'une gamme restreinte de nos produits. Ils servent aussi de showrooms et de centres de réunion pour nos

commerciaux. Le chiffre d'affaires annuel est d'environ 130 millions d'euros et notre bénéfice net représente 5 à 7 % de ce montant.

Quelle était la situation quand vous avez fait appel à Essensys ?

Philippe Casenave Péré : La situation n'était pas mauvaise du tout. Fin 2008, malgré une situation économique très défavorable, nous avons réussi à maintenir notre croissance et à développer notre part de marché. Cependant, il me semblait que nous pouvions encore améliorer notre position, notamment en diminuant nos frais généraux, qui s'élevaient quand même à 15 millions d'euros. Nous avions une multitude d'acheteurs dans tous les services. Il fallait rationaliser tout ça.

Pourquoi avoir choisi un consultant externe ? N'existait-il pas d'alternatives crédibles au sein même de la société ?

Philippe Casenave Péré : Nous n'avons pas essayé de recruter en interne car il n'était pas question de créer un poste de directeur des achats. Il s'agissait clairement d'une mission temporaire. Dans la mesure où nous voulions responsabiliser l'ensemble des départements, une telle initiative aurait pu briser cet élan, ce dont je ne voulais à aucun prix. Le but était clair : identifier les postes où il fallait intervenir et épauler les acheteurs sans se substituer à eux.

Pourquoi avoir choisi précisément Essensys ?

Philippe Casenave Péré : Parce que je connais Pierre-Dominique Henry (Essensys France) de longue date ! C'est donc tout naturellement à lui que je me suis adressé lorsqu'il m'a fallu trouver un acheteur de transition. Ensemble, nous avons établi le cahier des charges et Essensys m'a proposé plusieurs candidats.

Avez-vous ressenti rapidement les effets de l'intervention du manager de transition ?

Philippe Casenave Péré : Oui. Notre consultant a ainsi rapidement pu déterminer que, dans certains secteurs, nous avions un fournisseur unique depuis des années. Ceci créait un monopole de fait qui nous était économiquement défavorable. Ainsi, nos frais de transport se montaient à 5 millions d'euros ! Depuis, nous procédons par appel d'offres. Nous travaillons toujours avec le même fournisseur mais à des conditions différentes ! De même, il a réussi à diminuer nos frais de matériel de bureau de 25 % ! Au total, le premier mois de la mission, nous avons économisé plus de 300.000 euros.

Lorsque vous avez opéré votre choix parmi les candidats proposés, quels ont été les critères qui ont été déterminants ?

Philippe Casenave Péré : Nous voulions rester dans l'esprit de la société. Pas question d'engager un 'tueur' qui aurait passé les fournisseurs à la moulinette. Je ne voulais pas d'une révolution mais d'une évolution. Il me fallait donc quelqu'un d'habile et de diplomate. Quelqu'un qui fédérerait, plutôt qu'il n'imposerait. Il n'était pas question de se mettre l'ensemble des services à dos. Donc, je voulais quelqu'un d'expérimenté dans la gestion des frais généraux, ayant travaillé dans des entreprises de tailles différentes, pédagogue, souple et habitué à traiter avec les fournisseurs. Dans les quinze jours, Essensys m'a proposé 3 ou 4 candidats. J'ai rapidement

opéré mon choix et notre acheteur intérimaire s'est immédiatement mis au travail, en collaboration avec le directeur financier.

Quel a été le rôle d'Essensys après la désignation du manager de transition ?

Philippe Casenave Péré : Durant la mission, nous avons eu plusieurs rencontres pour faire le point. La mission a été menée à bien dans les délais impartis. Bien sûr, compte tenu de l'ampleur du chantier, il restait encore du travail au départ de l'acheteur intérimaire, mais c'était prévu.

Qu'avez-vous particulièrement apprécié dans l'approche d'Essensys ?

Philippe Casenave Péré : Sans hésiter, et avant toute chose, leur professionnalisme ! Leur rapidité d'analyse des besoins pour trouver les bons candidats, aussi...

Qu'est-il advenu du manager de transition à la fin de la mission ?

Philippe Casenave Péré : Nous sommes toujours en contact avec notre manager de transition. Je l'ai d'ailleurs recommandé auprès d'une entreprise amie. Je ne rejette d'ailleurs pas l'idée de l'engager plus tard, si nous décidions de créer ce poste de directeur des achats.

Quelle est alors, selon vous, la clé d'un partenariat réussi ?

Philippe Casenave Péré : Un partenariat réussi repose sur la confiance, la qualité de l'analyse, la vitesse de réaction, la richesse du carnet d'adresses. Avec Essensys, le contrat a été plus que rempli. C'est vraiment une relation win-win. Mais je n'attendais pas autre chose de la part de Pierre-Dominique Henry.

Pensez-vous avoir à nouveau recours aux services d'Essensys à court ou moyen terme ?

Philippe Casenave Péré : Je n'hésiterais pas

à recourir à Essensys si le besoin s'en fait à nouveau sentir. Bien sûr, j'espère que ce ne sera pas nécessaire ! (rires)

Leurs services ont un prix mais le payback en vaut la peine. Nous avons pu en mesurer l'importance presque immédiatement. Je sais qu'il existe d'autres sociétés qui se font payer sur le résultat obtenu. Je n'aime pas ce procédé. Avec Essensys, tout est clair dès le début : durée, prix...

Donc, après cette expérience du manager de transition, couronnée de succès, Legallais est fin prêt pour de nouveaux défis ?

Philippe Casenave Péré : Absolument, nous fourmillons de projets et sommes impatientes de relever de nouveaux challenges : booster la croissance organique en développant nos parts de marché, développer encore notre offre de produits, lancer la vente en ligne... Nous voulons également diversifier notre offre, développer le secteur du bricolage pour les particuliers et croître en dehors des frontières françaises.

SOLUTIONS BY ESSENSYS

1. Définir, mesurer, analyser, améliorer, contrôler les 'frais généraux' et les acteurs qui gèrent ces dépenses
2. Identifier les améliorations possibles
3. Accompagner et coacher les acteurs
4. Suggérer les améliorations structurelles à apporter dans l'organisation et les processus
5. Piloter les actions d'amélioration
6. Proposer les indicateurs et les actions correctrices garantissant une optimisation durable

COMPANY PROFILE

- ▼ Fondée en 1889
- ▼ Leader français de la quincaillerie professionnelle
- ▼ Emploie environ 500 personnes à Caen
- ▼ 9 points de ventes dans toute la France
- ▼ Chiffre d'affaires d'environ € 130 millions
- ▼ Un catalogue de quelque 1.500 pages, comportant près de 28.000 références





Philippe Metz
Co-fondateur
Intys

INTYS ouvre un bureau parisien

Son co-fondateur, Philippe Metz, veut mettre son savoir-faire opérationnel et son pragmatisme au service de ses clients actifs sur le marché français. Une première étape dans le développement de la société de consulting bruxelloise.

Philippe Metz, quels sont les services proposés par Intys ?

Philippe Metz : Intys est une société de conseil opérationnel. Nous aidons nos clients à mettre leur stratégie en action, essentiellement dans nos métiers principaux : la gestion financière, le risk management, la logistique et les achats. Nous suivons nos clients depuis l'étude de faisabilité jusqu'à la mise en application, en passant par la gestion quotidienne du produit. En fait, nous assistons et défendons l'aspect business de l'activité de notre client.

En quoi cette approche diffère-t-elle de celle des autres sociétés de consultance ?

Philippe Metz : La différence d'approche réside surtout dans notre respect de la culture de l'entreprise que nous aidons. Nous n'imposons rien, nous aidons l'individu à exprimer tout le potentiel qu'il détient en lui. Pour nous, c'est simple : plus un collaborateur se réalise personnellement, plus l'entreprise en bénéficiera dans son développement. En outre, contrairement aux solutions préfabriquées souvent proposées par les autres sociétés de consultance, nous analysons avec précision les enjeux spécifiques de chaque client afin de nous y adapter.

Quels sont les liens existant entre Intys et Essensys ?

Philippe Metz : Intys n'est pas une filiale d'Essensys. Nous avons un lien capitalistique, dans la mesure où nous possédons un actionnaire commun mais c'est tout. Je préfère parler de société sœur d'Essensys. Nous nous entraisons mutuellement en échangeant des informations et proposons des solutions conjointes et complémentaires.

Quelle est la complémentarité entre les services offerts par les deux sociétés ?

Philippe Metz : Essensys est spécialisé dans le management de transition de haut niveau sur des projets très complexes. Nous, nous sommes plutôt des acteurs de terrain. Par exemple, nous apportons notre expertise à un laboratoire pharmaceutique afin d'optimiser sa chaîne logistique en mettant en oeuvre des outils lean et 6-sigma. Nos consultants coordonnent également les phases de test et de validation business des systèmes de management reporting d'une banque et aident un distributeur d'énergie à analyser et tirer le meilleur parti des données issues de ses campagnes marketing afin d'optimiser sa politique de pricing.

Est-ce à dire qu'un éventuel client est obligé de faire appel aux deux sociétés à la fois ?

Philippe Metz : Non, bien sûr. Pour un client, l'avantage d'opter pour une solution conjointe Essensys-Intys est d'obtenir une solution globale et complète. Cependant, on peut très bien faire appel à nos services séparément.

Vous êtes désormais également implantés en France, depuis quelques mois. Un nouveau pas dans votre développement ?

Philippe Metz : Oui, c'est une grande étape pour nous. Nous avons ouvert un bureau parisien qui est maintenant opérationnel. Nous voulons démontrer que notre business modèle et notre complémentarité avec Essensys

C'est-à-dire ?

Philippe Metz : Nos clients sont surtout de très importants groupes internationaux, actifs dans des pays différents. Ils sont donc amenés à agir aussi très localement. En travaillant avec eux, nous entendons garder la même approche. Il s'agit donc d'être présent sur place à l'échelon local, avec la même philosophie et en gardant les mêmes exigences de qualité.

D'autres projets de développement à l'étranger ?

Philippe Metz : Non, pas pour l'instant. Mais, si l'expérience parisienne se montre concluante, ce dont je ne doute pas, il est clair que nous comptons nous étendre là où nos clients sont

« Pragmatisme, approche globale et respect des spécificités locales sont les clés de notre succès. »

Philippe Metz, co-fondateur, Intys

sont exportables à l'étranger, pour le plus grand bénéfice de nos clients. Stratégiquement, la manœuvre est logique. En effet, de grands groupes français sont déjà fortement implantés en Belgique et nous collaborons déjà avec eux. Il existe donc une réelle opportunité d'établir un partenariat des deux côtés de la frontière.

Espérez-vous poursuivre en France l'étroite collaboration que vous avez tissée avec Essensys en Belgique ?

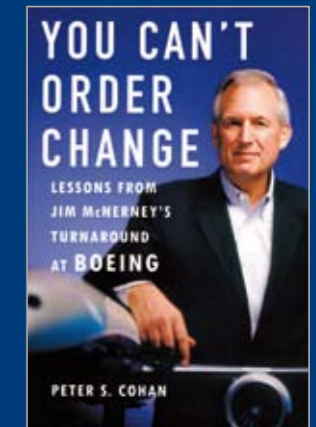
Philippe Metz : Bien sûr, d'ailleurs, comme c'est le cas à Bruxelles, nous partageons nos bureaux parisiens avec Essensys. Nous échangeons nos informations et nous sommes impatients de prouver notre complémentarité à nos clients français.

actifs et où ils ont besoin de nous. C'est-à-dire ailleurs en France, mais aussi dans les pays frontaliers de la Belgique.

SOLUTIONS BY

1. Approche individuelle et **sur mesure**
2. Services adaptés à **tous les secteurs d'activités**
3. **Accompagnement total**, de la conception à la mise en œuvre
4. Respect de la **culture d'entreprise** et des **spécificités locales**
5. **Stimulation de la créativité** de tous les intervenants
6. **Réactivité, souplesse et expertise**

Essensys a choisi pour vous :



You can't order change

Dans « You can't order change », Peter S. Cohan raconte l'histoire de Jim McNerney, l'une des étoiles montantes de l'univers des PDG. Il y explique comment McNerney s'est retrouvé à la tête du constructeur aéronautique Boeing, une société au sein de laquelle les investissements se chiffrent en millions et où chaque erreur peut coûter cher. McNerney possède une vision claire et un style de gestion qui lui est propre, principalement axé sur la motivation des collaborateurs, la création d'un sentiment d'harmonie, l'efficacité des processus et la réalisation des résultats. Cet ouvrage ne se contente pas de relater la réussite de McNerney : il explique également sa méthode de travail et ses stratégies.

COMPANY PROFILE

- ▼ Fondée en 2007
- ▼ CA : 3 millions d'euros
- ▼ Emploie 25 personnes à Bruxelles et 3 à Paris
- ▼ Clients importants : GSK, Infrabel, BASF, Accelor, Touring, Shell, la SNCB...





Le management de transition

Le recrutement de cadres

Le management coaching

Bruxelles : +32 2 761 94 60
Ghent : +32 9 242 52 51
Anvers : +32 3 270 13 58
Paris : +33 1 40 90 00 09
Amsterdam : +31 20 88 13 036
www.essensys.eu


ESSENSYS

Management Expertise
Worth your trust