

RETROUVEZ DANS CETTE ÉDITION

TÉMOIGNAGE CLIENT : 4 années de collaboration réussie avec le groupe POMMIER !, p.1 et 2

QUESTIONS EXPERT : Questions à Jean-Yves Rivens : optimiser son budget intérim, p.2

TÉMOIGNAGE CLIENT : Groupe international de parfumerie IFF : oui à l'optimisation des coûts, mais sans concession aucune sur la qualité des produits !, p.3

DÉCRYPTAGE : Véhicule Electrique et entreprise : la rupture de courant ?, p.4

NEWS COSMA : Cosma Experts poursuit son développement , p.4



> | TÉMOIGNAGE CLIENT > | TÉMOIGNAGE CLIENT > | TÉMOIGNAGE CLIENT > | TÉMOIGNAGE CLIENT > | TÉMOIGNAGE CLIENT

4 années de collaboration réussie avec le groupe POMMIER !



Un groupe au rayonnement international

Concepteur, fabricant d'accessoires et d'équipements pour les véhicules industriels, le groupe POMMIER rayonne aujourd'hui en France avec une position de leader sur le marché. Il est présent de manière significative sur tous les marchés européens.

L'entreprise réalise d'ailleurs la moitié de son chiffre d'affaires dans l'Hexagone et l'autre moitié à l'export (au total, 71 millions d'euros en 2016).

Créée en 1945, POMMIER compte aujourd'hui près de 300 salariés, répartis sur quatre sites, dont trois en France et un en Italie. Acteur-clé sur son secteur, le groupe investit de manière conséquente dans la recherche et le développement et a ainsi déposé plus de 70 brevets. Sa gamme de plus de 7000 produits couvre les domaines de l'éclairage, de la protection, des structures et ouvrants, de l'aménagement intérieur et des équipements de sécurité. Ce sont plus de 12 000 entreprises qui utilisent aujourd'hui ces solutions.

Le Groupe POMMIER s'attache par ailleurs à promouvoir un engagement responsable et de qualité au travers d'une démarche environnementale et sociale menée depuis sa création, comme en témoignent les certifications ISO 9001 et ISO 14001 qu'il a obtenues.

Reconnu pour la fiabilité et la qualité de ses solutions, le groupe est depuis octobre 2016 accompagné par les fonds NCI, BPI France et BNP PARIBAS Développement.

Des économies pérennes et sécurisées

A l'origine de la démarche en 2013, une crise du secteur qui, en 2009, divise le marché par deux, et amène le groupe à revoir sa stratégie, son organisation, son fonctionnement. Une réflexion qui l'a conduit à penser à l'optimisation de ses coûts. Le groupe POMMIER décide alors de faire appel à un professionnel, externe à l'entreprise, pour tester une nouvelle approche. Comme l'explique Jean-Patrick Sauvy, Président du groupe : « Par notre activité d'équipementier industriel, nous disposons

d'une parfaite connaissance des mécaniques achats dans le domaine des matières premières. Ce qui en revanche, n'est

plusieurs cabinets, Jean-Patrick Sauvy et son équipe portent leur choix sur Cosma Experts : « un choix évident, car

tions réalisé sur sept catégories de coûts : assurances (responsabilité civile, multirisques industriels et mutuelle),

vrai succès et nos partenaires de Cosma Experts nous ont apporté des solutions sur mesure » confirme Jean-Patrick Sauvy.



Jean-Patrick Sauvy, Président du groupe.

pas le cas pour toutes les autres dépenses de l'entreprise ! Nous n'avons pas d'acheteur dédié ou de spécialiste pour les coûts non-stratégiques, et peu de mutualisation entre les dix entreprises qui composent notre groupe. Il était donc pour nous indispensable de devoir faire appel à un cabinet externe, spécialiste en la matière.»

Après avoir rencontré

ils sont su se montrer clairs et pragmatiques dès le premier contact. Ils n'étaient pas là pour nous vendre du rêve, ni des niveaux d'économies que nous n'aurions jamais atteints ! Ils ont été pour nous à cette époque de véritables agitateurs d'idées et nous avons tenté l'expérience ».

Le travail d'audit, d'analyse et de recommanda-

transport, télécoms, fournitures administratives, énergie, coûts sociaux et déplacements à l'étranger, porte rapidement ses fruits. Des sources d'économies sont trouvées et le résultat est là !

« Grace à cette démarche, inédite dans l'entreprise, et à cette nouvelle émulation créée, 600 kyHT d'économies sont réalisées en 2014/2015. C'est un

Et un nouveau challenge sur les achats stratégiques

Fort de cette expérience réussie tant au niveau des économies que des relations avec les équipes internes, le groupe Pommier décide alors de solliciter les experts sur l'optimisation des achats stratégiques, les matières premières nécessaires aux fabrications de produits, jusque-là réalisée en interne.

Enjeu de taille pour la direction et nouveau challenge pour les équipes de Cosma Experts. L'idée est naturellement de dupliquer les méthodes qui ont permis pour les achats non stratégiques de réaliser des économies très significatives.

L'objectif est de coordonner les achats entre tous les sites du groupe, de revoir les contrats, d'organiser les appels d'offres. « Dès lors, les équipes internes ont travaillé en parfaite (suite page 2)

4 années de collaboration réussie avec le groupe POMMIER ! (suite)

complémentarité avec Cosma Experts. Il n'y a pas eu de débats ou de questionnements, les équipes ne se sentant pas en danger bien au contraire. Elles ont tout de suite compris l'intérêt et l'apport du réseau externe et de ressources complémentaires » explique Jean-Patrick Sauvy.

Le travail méthodique des consultants Cosma Experts a permis dans ¾ des situations de conserver les fournisseurs en place. L'objectif n'était pas de changer les fournisseurs, mais au contraire de s'inscrire dès que possible avec ceux déjà en place, dans la continuité de

la collaboration qu'ils avaient avec le groupe.

Cependant tous les processus achats ont été améliorés. Les aspects contractuels avec les parties prenantes ont été revus et clarifiés. Des économies d'échelle sont attendues pour le bilan 2017.

« En 4 années de collaboration, Cosma Experts nous a apporté des méthodes, des résultats. Le passage de témoin est fait. Nous avons travaillé dans la confiance et aujourd'hui je les recommande dès que l'occasion se présente » confirme Jean-Patrick Sauvy.



Questions à Jean-Yves Rivens : optimiser son budget intérim

D Exercice difficile mais crucial, l'optimisation des budgets d'intérim, parmi les plus élevés des entreprises, est un enjeu significatif et permet des gains de productivité intéressants. Si 90% des sociétés font appel au travail temporaire, c'est parce qu'il apporte souplesse et répond aux besoins à court terme dans 88% des cas (absence d'un salarié, hausse temporaire d'activité et emploi saisonnier). Le recours à l'intérim permet également une mise en situation avant une embauche en CDI pour 75% des managers. Cette situation est d'autant plus vraie dans le contexte économique actuel, où la reprise se fait sentir, mais où les entreprises préfèrent encore jouer la carte de la prudence.

Pourquoi et comment optimiser ce poste de dépense ?

JYR : Généralement géré en interne, le budget intérim est sous la responsabilité du Directeur des ressources humaines ou du Directeur général, selon la structure de l'entreprise, tout en sachant que le principal intéressé est l'opérationnel (sur un chantier, les lignes de production ou les services administratifs) qui a besoin de renfort. Mais tous ressentent le besoin d'être accompagnés face à une législation du travail en perpétuelle mouvance, à une reprise de l'activité économique, et à une offre du marché de l'intérim qui elle aussi évolue fortement. En effet, le nombre d'agences d'intérim est en forte hausse ; en parallèle, l'offre low-cost en ligne

se développe. De plus, la reprise du marché du travail dans certaines régions rend difficile l'accès à certains profils spécialisés ou structurellement en tension : soudeurs, régleurs, ou métiers de bouche par exemple.

De quoi s'y perdre et surtout perdre du temps !

L'approche de Cosma Experts sera toujours de trouver le bon compromis entre les besoins de l'entreprise et les services apportés par l'entreprise de travail temporaire. C'est cette analyse qui sera la clé du succès ! Du côté de l'entreprise, les besoins sont toujours liés à la réactivité sur la mise à disposition du bon profil opérationnel rapidement, la sécurisation et la simplification des processus d'émissions des besoins, de contractualisation, et

de suivi de la facturation (relevés des heures effectuées). L'instauration d'accords-cadres multi-sites et d'un panel réduit de partenaires simplifie et canalise l'ensemble de ces démarches.

Du côté de l'ETT, la sélection et le choix seront portés sur celles capables de comprendre et d'anticiper les besoins de l'entreprise, capables de sélectionner et de former les bons profils, de proposer un suivi administratif simple mais performant, et capables d'accompagner et fiabiliser les intérimaires dans leur mission. Rien n'est plus pénalisant pour le client que l'interruption prématurée de la mission d'un intérimaire car son profil se révèle en inadéquation avec le poste à pourvoir !

Comme beaucoup d'entreprises, le marché des

ETT se restructure fortement depuis plusieurs années. Elles se regroupent en réseaux, pour couvrir au mieux le territoire et élargir leur périmètre d'action et bien sûr, réduire leurs marges opérationnelles.

Le fait de proposer des conditions financières attractives ne suffit plus aujourd'hui pour être sélectionné : de nombreux services annexes sont ainsi fréquemment développés par les ETT pour répondre aux besoins de leurs clients. Certaines sont également particulièrement engagées pour aider des personnes à l'écart du marché de l'emploi à y revenir par des démarches de formation et de fidélisation de ses intérimaires.

L'intervention de Cosma Experts se portera par exemple sur la mise en concurrence des presta-

taires actuels de l'entreprise, la révision des contrats et des coefficients, la revue du processus d'achat d'intérim, le suivi des économies et de la performance sans oublier la sécurisation de tout ce qui sera proposé.

Quels sont les avantages pour le client ?

JYR : Gain de temps, simplification, économies ! Notre intervention est vraiment peu consommatrice de temps pour l'entreprise. Après une évaluation très précise du mode de fonctionnement et des attentes des services demandeurs chez notre client, nous travaillons surtout à partir d'une collecte documentaire complète et structurée auprès des ETT en place. Notre travail de fond est très apprécié lors des consultations, et notre volume de dos-