

LE FIGARO partner

Communiqué du 16 septembre 2022



SOLUTIONS ENTREPRISES

LA LOGISTIQUE

UN LEVIER DE PERFORMANCE
TRÈS STRATÉGIQUE

PAGE 2

LA DIGITAL WORKPLACE

À L'HEURE DE LA MATURITÉ

PAGE 21

L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

S'INSCRIT DANS LA STRATÉGIE
DE L'ENTREPRISE

PAGE 36

INTELLIGENCE
MEDIA
CONNECT

PUBLISCOPIE RÉALISÉE PAR INTELLIGENCE MÉDIA CONNECT : Tél. 05 62 16 74 00 - Directeur général : Paul Nahon
Directrice du développement : Karine Nebout - Service commercial : Virginie Beyrand-Laval - Laurence Montifret

L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE S'INSCRIT DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE



L'excellence opérationnelle est présentée comme principal levier de compétitivité pour les entreprises. Si l'environnement varie selon les secteurs d'activité et les stratégies utilisées pour progresser, elle repose néanmoins sur une démarche humaniste, rigoureuse et outillée au service de la performance durable des entreprises et du bien-être de leurs collaborateurs.

Comme le souligne le Medef, réduire le coût du travail, baisser la fiscalité, notamment sur les facteurs de production, ou encore simplifier la réglementation sont des facteurs indispensables à la compétitivité des entreprises. Cependant, les entreprises doivent aujourd'hui activer en parallèle les leviers de compétitivité internes, relevant de leur stratégie. Parmi ces leviers, l'organisation patronale cite : l'innovation sous toutes ses formes (nouveaux procédés de production, nouveaux produits, nouvelles façons de

manager, etc.), l'internationalisation et l'exportation, le positionnement de gamme et bien sûr l'excellence opérationnelle. Le ministère de l'Économie définit l'excellence opérationnelle comme « une démarche systématique et méthodique menée dans l'entreprise pour maximiser les performances en matière de productivité, de qualité des produits et de réduction des coûts, et plus généralement de performance ». ►

■ ARGON & CO

« L'allié de vos transformations »

Spécialisé dans la stratégie et la transformation des opérations, Argon & Co est un cabinet de conseil en management international en forte croissance. Christian Mertz, Directeur associé en charge de l'offre performance et excellence opérationnelle, revient sur son approche pragmatique orientée client et résultat.



Christian Mertz,
Directeur associé

Comment vous positionnez-vous ?

Christian Mertz : Fort d'une expertise reconnue dans les domaines de la supply chain, du manufacturing, des achats, de la finance et des fonctions support, Argon & Co accompagne les entreprises

dans leurs transformations pour atteindre des résultats tangibles et pérennes. Le cabinet s'engage auprès de ses clients dans une relation de confiance pour relever leurs défis. En combinant expérience du terrain, expertise technique et développement du leadership, nous les accompagnons notamment dans leurs projets d'amélioration de la performance et des processus.

En quoi l'offre d'Argon & Co se distingue-t-elle ?

C. M. : Notre objectif est de délivrer des résultats en améliorant la performance opérationnelle, en optimisant les processus clés et en mettant en œuvre un changement pérenne. L'expérience terrain de nos consultants, couplée à des méthodologies éprouvées - et souvent uniques - nous permettent de coconstruire avec nos clients puis de mettre en œuvre des plans d'actions issus d'analyses de leurs données et impliquant très fortement les équipes pour maintenir le lien pratique avec la réalité opérationnelle. Les idées d'amélioration sont d'autant plus durables qu'elles émanent du terrain et valorisent l'expérience quotidienne des opérateurs et superviseurs de production, maintenance, logistique, les planificateurs, contrôleurs, vendeurs...

À quels enjeux répondez-vous ?

C. M. : L'engagement des équipes et l'analyse de leurs données quotidiennes sont clés pour mettre en œuvre un changement pérenne de comportement et de performance. Au démarrage de tout projet, nous confrontons les attentes des dirigeants

« De la direction générale au terrain, notre approche est centrée sur les données et l'implication des Hommes pour améliorer durablement la performance. »



au quotidien des opérationnels, car il est essentiel de comprendre et démontrer où se situent les vraies sources de variation de performance et d'identifier les leviers qui vont permettre l'amélioration. Résultat: la performance s'améliore, la motivation augmente, l'absentéisme diminue et les opérationnels terrains s'approprient les évolutions. Ils se sentent écoutés et compris, et ils proposent des améliorations. Une connexion directe s'établit entre les objectifs de la direction et la réalité quotidienne du terrain. Nous supprimons ensemble les causes de dysfonctionnement et rendons les entreprises plus compétitives et plus engagées.

Comment accompagnez-vous vos clients ?

C. M. : Nous accompagnons nos clients à la fois dans le diagnostic de performance globale - métier et processus - et dans l'utilisation plus fine et plus pragmatique des données de performance et des leviers d'amélioration, via une approche data-driven. Du terrain à la direction générale, notre approche est centrée sur les données, mais aussi l'implication des Hommes pour améliorer la performance. Nos consultants aident nos clients à aiguïser leur vision et à améliorer la prise de décision et le travail d'équipe. Le cabinet intervient en amont, dans la phase exploratoire, jusqu'à la mise

en œuvre opérationnelle, en aval et le suivi des gains après mise en œuvre.

De quels atouts dispose Argon & Co ?

C. M. : Argon & Co poursuit son développement à l'international afin d'accompagner au mieux ses clients sur tous les continents, en apportant l'expertise locale requise. Le cabinet dispose aujourd'hui de 15 bureaux dans le monde: de Londres aux États-Unis et l'Australie, en passant par Abou Dhabi, Amsterdam, Düsseldorf, Mumbai, Riyad et Singapour. Dans une économie mondialisée qui accroît la complexité des chaînes d'opérations des entreprises, où la révolution digitale favorise une utilisation de plus en plus sophistiquée de la donnée et où les préoccupations environnementales encouragent les entreprises à repenser leurs opérations, Argon & Co est idéalement positionné pour répondre aux challenges de ses clients, dans la durée, et à l'échelle mondiale.

Argon&Co 

Tél. +33 (0)6 26 56 61 00
christian.mertz@argonandco.com
www.argonandco.com



Il s'agit donc d'un levier d'amélioration de la compétitivité que chaque entreprise est libre de s'approprier et d'adapter à ses enjeux et à ses contraintes. L'excellence opérationnelle est notamment largement utilisée dans les secteurs très concurrentiels, dans le but de rationaliser et optimiser la production, et de proposer le prix le plus attractif aux consommateurs. Les dirigeants d'entreprises s'accordent généralement sur le fait que cette démarche impose une dynamique d'amélioration continue, à la fois de la qualité d'un produit ou d'un service, de l'efficacité des processus de production, de la mobilisation des collaborateurs autour d'un projet d'entreprise, et donc de la satisfaction des clients. L'excellence opérationnelle peut donc être définie comme un principe de gestion qui encourage la découverte et

Il s'agit donc d'un levier d'amélioration de la compétitivité que chaque entreprise est libre de s'approprier et d'adapter à ses enjeux et à ses contraintes.

la mise en œuvre de changements progressifs dans le but d'optimiser les processus afin d'obtenir un avantage concurrentiel.

À l'origine était le Lean management

L'excellence opérationnelle serait ainsi un comportement d'entreprise associant l'amélioration continue, le travail d'équipe et le leadership. Visant à assurer sa compétitivité et son adaptation au marché, elle est largement inspirée du Lean et de ses évolutions. En effet, à l'origine de l'excellence opérationnelle, il

y a le « Lean management » : pour atteindre cette excellence opérationnelle, il faut d'abord initier l'entreprise dans une démarche de pilotage d'organisation et de production, une méthode visant essentiellement à réduire les coûts de production, dont on trouve la source dans le Japon des années 1950. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, le pays du soleil levant manque en effet de ressources financières, les matières premières sont difficilement accessibles et son marché est très limité. Toyota doit innover pour redresser son industrie ; l'entreprise japonaise cherche alors à optimiser sa chaîne de production et à s'adapter au marché local. Elle construit alors une voiture qui correspond aux besoins de ses clients à un prix réduit. Pour y parvenir, ses équipes traquent les gaspillages et se lancent

dans une démarche d'amélioration continue. Résultat, en 1986, Toyota devance General Motors tant sur le plan de la vitesse que sur celui de la qualité de production : 18 heures pour construire une voiture avec 4,5 défauts en moyenne, contre 40 heures et 13 défauts pour GM. Les américains Ford et GM importent ensuite les process de Toyota au sein de leur industrie, process qu'ils nomment « Lean management ». C'est cette méthode simplifiée et, de fait, moins coûteuse, qui donne naissance à l'excellence opérationnelle. Cependant, l'excellence opérationnelle implique moins de rigidité que les récentes évolutions du Lean, considérées par certains comme privilégiant la réduction des coûts pour l'entreprise au détriment de la souplesse et de l'aménagement des conditions de travail. ►

PTC

Le numérique « intelligent » au service de la performance

Alors que la performance opérationnelle reste l'objectif premier des entreprises et que s'est accéléré leur besoin de transformation digitale, PTC propose une plateforme d'IoT industriel et plusieurs solutions logicielles pour que ces dernières puissent améliorer la performance de leurs machines, la productivité de leurs équipes et réduire leurs coûts.

« Toujours faire mieux, maintenant sans attendre demain, n'a rien de nouveau. Un chef d'entreprise veut maximiser la croissance de ses revenus, améliorer la performance de ses sites de production, l'agilité dans ses usines, réduire les coûts d'exploitation et de non-qualité, maîtriser les coûts de main-d'œuvre, optimiser l'utilisation des matières premières. En même temps, il est conscient que



Ollivier Gorre, Market Director

pour atteindre ses objectifs, ses équipes jouent un rôle clé et qu'il faut leur donner de la flexibilité. » Comme le résume bien Ollivier Gorre, Market Director For Smart Manufacturing chez PTC, la performance opérationnelle est en effet toujours l'objectif premier des entreprises, mais cet objectif doit aujourd'hui tenir compte du virage pris depuis la pandémie, l'accélération de l'usine « connectée ».

La plateforme d'IoT industriel ThingWorx, l'un des produits phares du portefeuille de solutions de PTC, offre notamment des outils et technologies IoT qui vont permettre aux entreprises de prendre ce fameux virage. En effet, celle-ci permet : de connecter en toute

sécurité les équipements, de développer et déployer rapidement de puissantes applications IoT industrielles et expériences de réalité augmentée pour mener à bien les projets de transformation digitale ; d'exploiter les données en provenance des produits, machines et systèmes connectés, grâce à des fonctionnalités puissantes d'analyse et d'apprentissage automatique.

Des solutions prêtes à l'emploi et du « sur-mesure »

Que ce soit en déployant cette plateforme « sur-mesure » ou en acquérant des solutions « prêtes à l'emploi », les entreprises ont ainsi la possibilité de faire du monitoring autour de trois piliers fondamentaux : la conception et l'ingénierie, les méthodes et outils, et les opérateurs.

Les solutions offrent ainsi des fonctionnalités aussi variées que connaître le taux de disponibilité des machines, recevoir des alertes et en connaître les causes, détecter en temps réel s'il y a une pièce à changer, connaître la consommation énergétique des machines, identifier des goulets d'étranglement sur des

Des gains tangibles*

- Une réduction de la non-qualité comprise entre 3 et 25 %
- Une augmentation de 5 à 20 % de la performance des machines
- Un gain de productivité pour l'opérateur compris entre 2 et 40 %
- Un gain sur le temps de formation compris entre 50 et 65 %
- Un gain en consommation d'énergie compris entre 2 et 10 %

* Selon des données fournies par les clients

lignes de production ou encore avoir un suivi et une validation des impacts liés aux actions correctives. Enfin, des solutions de réalité augmentée permettent de scénariser des procédures pour guider les opérateurs afin qu'ils s'approprient des systèmes, effectuent des réparations, des inspections, etc., en lieu et place d'un manuel ou d'une formation.

Augmenter l'efficacité des « actifs »

Les gains sont nombreux, comme le résume encore Ollivier Gorre. « Si vous pouvez suivre votre outil de production en temps réel, vous pouvez alors augmenter la production d'une machine, réduire vos stocks en évitant d'acheter trop de pièces détachées, optimiser l'utilisation des systèmes en connaissant leur consommation d'énergie, augmenter l'efficacité des actifs, puisque le système connecte tous les systèmes de l'entreprise et va être capable de donner la bonne information à la bonne personne... »

Aujourd'hui, PTC compte des clients prestigieux parmi lesquels Volvo Truck, Carlsberg ou encore Airbus Helicopters.



www.ptc.com

VALEUR AJOUTÉE



Valeur ajoutée et amélioration continue

L'excellence opérationnelle repose sur plusieurs principes fondamentaux, à commencer par une quête permanente de la valeur ajoutée. Identifier les besoins des clients potentiels est la première étape pour leur proposer, in fine, un produit qui répond parfaitement à leurs attentes. Il s'agira aussi d'adapter le produit aux évolutions de la société, comme la réduction de la teneur en sel ou en sucre dans l'industrie agroalimentaire. Pas de perfection opérationnelle non plus sans rechercher une amélioration continue des process de fabrication. Enfin, impossible de ne pas évoquer cette fameuse « chasse au gaspi ». Réduire les coûts tout en améliorant la qualité des produits et leur délai de fabrication, voilà comment synthétiser l'excellence opérationnelle. Cependant, elle ne peut être atteinte qu'en accordant la plus grande

attention aux collaborateurs afin de s'assurer de leur implication. Parmi les exemples de réussite d'application de l'excellence opérationnelle, on peut citer les entreprises qui ont opéré une véritable conduite du changement avec un nouveau paradigme, en faisant notamment évoluer leurs standards de management terrain grâce à de nouveaux outils et la formation des équipes. Elles ont mis l'excellence opérationnelle au cœur de leur stratégie d'entreprise dans une démarche d'innovation participative. L'optimisation de l'outil informatique peut permettre d'améliorer sensiblement les process d'une entreprise. On pourrait également citer la gestion électronique des documents, la mise en place d'un intranet collaboratif, ou encore la mise à disposition d'une plateforme de prise de commandes mobile. Aujourd'hui, toute entreprise un tant soit peu ambitieuse

propose un logiciel CRM performant pour permettre aux forces de vente de tendre vers la perfection opérationnelle recherchée. Déployer des outils de maintenance connectée sera également un plus considérable dans la réduction des coûts et des délais de fabrication.

Innovation participative

« Vos équipes méritent une solution à la hauteur de leur engagement ! », déclare-t-on chez Perfony, partenaire de Microsoft, qui propose un outil au service de la performance des équipes, en permettant de gérer et suivre plus efficacement leurs projets. Les évolutions technologiques, et en particulier l'avènement du cloud computing, permettent d'offrir aux entreprises des solutions simples et efficaces. Lutter contre le fléau de la réunionite, sans encombrer les messageries, et aider les organisations à gagner en

efficacité : c'est ce que vous propose Perfony avec des solutions alliant les vertus du management visuel et une ergonomie pensée pour être facile d'utilisation. Convaincu que les réunions sont un temps fort du management dans les entreprises, car c'est à cette occasion que les managers alignent la stratégie de l'entreprise et leurs équipes, elles sont pourtant vécues comme une souffrance par beaucoup de collaborateurs, et la réunionite semble être un mal systémique. « Favoriser le travail en équipe, c'est donner à chacun de ses collaborateurs un espace d'expression qui lui permettra de ne pas perdre de temps, d'accéder à la bonne information au bon moment et de simplifier les échanges », rappelle Lionel Pasco, Président fondateur de Perfony qui met l'action au cœur de l'organisation pour que collaboratif rime avec productif. ►

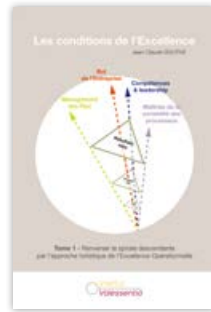
VALESSSENTIA

Une approche globale de la chaîne de valeur pour gravir l'Excellence

Reconnu pour son expertise en management de la performance, Valessentia conseille, forme, digitalise et équipe les entreprises. 3 questions à Jean-Claude Douthe, DG du cabinet et auteur du livre « Les conditions de l'Excellence ».

Comment vous positionnez-vous ?

Jean-Claude Douthe : En appliquant son expertise Lean de haut niveau, Valessentia conduit un changement de culture dans l'entreprise, libère l'atteinte des performances, développe l'agilité de l'organisation et accélère l'innovation. Car, l'homme est le maillon principal pour atteindre l'Excellence, ça n'est pas une affaire d'outils. Il s'agit de comprendre les fondamentaux essentiels à l'efficacité des processus et d'adopter une approche globale couplée d'une connaissance fine de la Chaîne de Valeur, grâce à une bonne observation du terrain...



Que proposez-vous ?

J-C. D. : Les connaissances académiques sont de plus en plus déconnectées du terrain et l'aptitude à observer se dégrade. Remettons en perspective les modes éphémères sans réelle valeur ajoutée, comme le management selon des KPI non-représentatifs du réel. Chez Valessentia, nous invitons à renverser la spirale descendante en apportant des solutions pragmatiques et éprouvées pour assurer le fonctionnement de la Chaîne de Valeur dans sa globalité et simplifier le quotidien. Nos produits interactifs 4.0 de management visuel notamment permettent

de pérenniser les performances obtenues dans les transformations de l'entreprise et d'accélérer l'amélioration continue.

À quel enjeu répondez-vous ?

J-C. D. : Plutôt que d'importer d'un Est plus ou moins éloigné, développons les savoir-faire industriels fondés sur la Valeur Ajoutée dans nos territoires. L'industrie du futur, généralement associée à la digitalisation, est en réalité celle qui sera encore compétitive dans l'avenir. Cela repose sur une approche holistique de la performance des processus - du positionnement au SAV en passant par le marketing, la vente, la production, etc.- et sur des formations ciblées et pertinentes. Allons chercher les performances de façon durable pour assurer la croissance, créer de l'emploi aujourd'hui et pour les générations futures.

Val
essentia

Tél. +33 (0)7 82 66 04 86
nguerouxnaulot@valessentia.com
www.valessentia.com

VALOY CONSEIL

Des Méthodes au service de l'humain

Avec une approche méthodiste, VALOY CONSEIL accompagne les entreprises dans une démarche d'amélioration continue. 3 questions à Luis Valoy qui, fort de plus de 20 ans d'expériences au service de la performance industrielle, a créé cette société de conseil et de coaching familiale.

Comment est né VALOY CONSEIL ?

Luis Valoy : Tout au long de ma carrière, j'ai travaillé dans les Méthodes, ne cessant d'approfondir le sujet, et VALOY CONSEIL a été créé pour transmettre cette expertise. Depuis 2011, notre ambition est d'aider les entreprises à améliorer leur rentabilité et compétitivité et de les conduire vers l'Excellence Opérationnelle. Experte des techniques d'études des temps par chronométrage et de l'outil MTM*, notre société de Conseil en performance industrielle et de Coaching permet à ses clients de gagner 20 % de productivité en un an.

Que proposez-vous ?

L. V. : VALOY CONSEIL forme et coache les managers dans le développement de leur leadership et accompagne les entreprises



dans l'amélioration de leurs outils, processus et système de communications, avec notamment l'implémentation du logiciel de pilotage collaboratif WATSY. Développé par notre partenaire ATIPIK Solutions, cet outil de digitalisation des processus favorise les bons comportements de management, structure la démarche d'Excellence opérationnelle et accélère les gains de performance.

Comment vous positionnez-vous ?

L. V. : En apportant expertise et méthodes pour une conduite du changement réussie, VALOY CONSEIL accompagne le déploiement d'une culture pérenne de performance. Pour cela, au-delà des outils du LEAN Management et 6 Sigma, il convient de mettre l'HUMAIN et le mode de management au centre. Demain, les organisations devront s'adapter aux nouvelles technologies et évoluer pour rester compétitives. Or la formation, le bien-être et la motivation des collaborateurs sont les principaux facteurs influents de la performance de l'entreprise.

* Method Time Measurement

VALOY
CONSEIL

Tél. +33 (0)6 60 81 56 49
Luis.valoy@valoy-conseil.fr
www.valoy-conseil.fr



« La plupart des managers n'ont que faire des outils de planification et de gestion de projet trop complexes et nécessitant un temps considérable pour être maintenu à jour. Cependant, une simple « to-do list » partagée n'est pas suffisante non plus pour un travail collaboratif efficace ». En déployant tout un environnement pour favoriser les échanges et les interactions entre les membres d'une même équipe, d'un même projet ou dossier, Perfony est une solution logiciel qui permet d'appliquer les principes d'excellence opérationnelle dans la gestion des réunions et le suivi des plans d'action.

Une véritable « philosophie industrielle »

Pour viser l'excellence, inscrire une telle démarche au cœur de sa stratégie d'entreprise ne s'improvise pas. Compte tenu de son

envergure, plusieurs solutions existent pour l'entreprise. Faire appel à un cabinet de conseil dont les consultants bénéficient d'une expertise en matière d'excellence opérationnelle dans le secteur concerné permet de faire évoluer son organisation et ses process industriels pour, à terme, atteindre cet objectif. L'entreprise peut également créer des postes et métiers pour une amélioration durable et continue de ses opérations. Directeur excellence opérationnelle logistique, responsable excellence opérationnelle, chef de projet excellence opérationnelle... sont autant de futurs postes d'ingénieur à pourvoir, dont les objectifs seront de planifier le déploiement de la stratégie, de définir les méthodes d'amélioration continue, de piloter les équipes et de suivre par exemple la mise en place de solutions innovantes. Selon les experts, le Lean

Manufacturing est néanmoins trop souvent vu au travers des outils, du management ou des principes. « L'offre se limite généralement au conseil et à la formation théorique, on constate un manque de savoir-faire dans sa mise en œuvre. Or, pour installer une véritable philosophie industrielle, source de création de valeur, il s'agit de mettre en place l'organisation Lean avec les équipes, en utilisant toute la puissance du matériel », explique Daniel Marco, dirigeant et fondateur du concepteur et fabricant français de structure modulaire Lean MKL, directement inspiré des fonctions utilisées dans le Toyota Production System, éprouvés depuis des décennies, qui permet la conception de modules ultralégers, assurant une maniabilité sans comparaison. « Notre objectif est d'apporter des solutions rigides, robustes, fiables mais aussi ergonomiques,

permettant une amélioration très significative des conditions de travail et réduisant ainsi les troubles musculo-squelettiques et la charge mentale. Car l'ergonomie et l'écoute de collaborateurs sont au centre de la conception de structures Lean ».

Reconsidérer sa vision de la performance

La mise en place de pratiques plus vertueuses au sein de l'entreprise constitue naturellement une amélioration. D'abord, en répondant aux besoins précis de ses clients, l'entreprise satisfait les consommateurs et les fidélise. Le principe du « Lean management » vise également à valoriser son personnel, avec pour résultats le développement du bien-être au travail, de l'esprit d'équipe, une forte implication des salariés, des facilités de recrutement, une baisse du turnover...



OPM CONSEIL

Stratégie et pragmatisme au service des entreprises

Spécialisé dans la gestion de la Supply Chain, le cabinet de conseil OPM accompagne les entreprises dans la définition ou l'amélioration de leur stratégie avec des recommandations qui se veulent très opérationnelles. Une approche pragmatique, rendue possible grâce à l'expertise de ses consultants. Explications de Philippe Morel et de Frédéric Caumont, les deux associés du cabinet.



Philippe Morel et Frédéric Caumont, associés

Qu'est-ce qui caractérise l'offre d'OPM Conseil ?

Philippe Morel : Notre cabinet de conseil, qui a été créé en 2013, est spécialisé dans la gestion de la Supply Chain. Pour répondre aux besoins de nos clients, nous nous positionnons de deux manières qui se complètent : définir une stratégie sur une ou plusieurs années et accompagner sa mise en œuvre. Nous sommes capables d'être très pragmatiques en plus d'apporter une vision stratégique. Nous proposons des améliorations très opérationnelles grâce aux profils de nos experts qui ont tous exercé des fonctions opérationnelles réussies dans de grands groupes. Les enjeux de nos clients tournent autour de 2 grands sujets : augmenter à coût constant les capacités de traitement (en particulier sur le canal Internet) ou réaliser des économies.

Avez-vous un exemple d'approche pragmatique ?

Frédéric Caumont : Lorsqu'une entreprise nous demande par exemple de réduire les coûts d'un entrepôt et de tenir la promesse de livraison en 24h, nous recommandons d'adapter les horaires de travail (absence de chevauchement des équipes, développement du temps partiel, etc.). C'est un levier puissant et souvent sous-utilisé pour aligner la capacité à la charge, grâce à une bonne connaissance de la saisonnalité. Nous travaillons aussi avec la direction commerciale pour montrer combien une promesse commerciale homogène, c'est-à-dire tous les

produits livrés dans le même délai, impacte les coûts de la Supply Chain.

Qu'est-ce qui fait la force de cette offre ?

P. M. : Notre expérience éprouvée dans des grands groupes, qui explique d'ailleurs que les clients viennent nous chercher. Alors qu'un cabinet de conseil fait souvent des démarches commerciales, nous avons de notre côté la chance d'avoir un réseau qui s'adresse directement à nous. Notre approche est également un élément différenciant : nous posons une première question « quelle est votre promesse commerciale ? », et quand celle-ci est formalisée, nous co-construisons avec nos clients et les opérationnels un processus et une organisation pour que se mette en place une compréhension mutuelle des problématiques. Surtout, nous nous appuyons sur des simulations d'évolution des coûts, car il n'est pas possible de concevoir une organisation sans identifier et chiffrer les coûts ! Ainsi, nous nous attachons à décomposer les prix de revient souvent en pourcentage sur le chiffre d'affaires et proposons d'agir sur les postes significatifs.



Qui s'adresse à vous ?

F. C. : Nos clients sont des distributeurs, des industriels, des fonds d'investissement, des sociétés de service. Nous conduisons des missions dans tous les secteurs, la distribution spécialisée (physique et digitale), l'industrie (les produits pharmaceutiques, la plasturgie, le bois), les services (eco-organisme, assureurs, télécoms) Parmi nos clients, figurent par exemple Saint-Gobain Distribution, Orange, Verallia, Veepee, ManoMano ou encore Ecologic.

Quels retours avez-vous ?

P. M. : 90 % de nos interventions ces trois dernières années ont donné lieu au prolongement de notre accompagnement !



opmconseil.com

Ensuite, réduire les coûts, c'est aussi réduire son impact environnemental. En s'approvisionnant plus près de son lieu de fabrication, en minimisant les pertes de matières premières, en raccourcissant ses délais de production, l'entreprise optimise ses profits et limite sa consommation énergétique, le recours aux matières premières et aux hydrocarbures. Une supply chain plus verte qui fait justement partie des nouvelles attentes des consommateurs, mais aussi des collaborateurs de l'entreprise et de la société plus largement. Notre approche traditionnelle de la performance est de moins en moins pertinente car la performance d'aujourd'hui n'est pas la même qu'hier. Les entreprises qui réussiront demain seront celles qui



auront également saisi l'importance d'investir la dimension humaine et relationnelle de l'amélioration continue. Il appartient aux dirigeants de transformer la vision de la performance pour permettre une révolution affective des organisations. Car, comme la crise du covid l'a révélé plus

que jamais, notre travail a une dimension relationnelle majeure. Les relations sont un vecteur de performance majeur et elles déterminent notre bien-être, notre motivation et notre attachement à l'entreprise. De nombreux salariés quittent leur poste à cause de mauvaises relations

avec leur manager. Selon l'Institut Gallup, cela représenterait 50 % des motifs de démission.

Passer à l'excellence relationnelle

Les relations au travail ressortent comme le premier élément que l'on rattache au bonheur. Mais alors si le bien-être des salariés, leur performance, leur envie de s'investir, de coopérer et de rester dans une entreprise est conditionné par leurs relations aux autres, pourquoi l'entreprise ne met-elle pas son obsession pour l'optimisation des processus au même niveau que l'enrichissement de ses relations ? Pourquoi suit-on encore des indicateurs d'objectifs individuels et opérationnels sans considérer le relationnel ? ➤

KAIZEN WAY

La performance grâce au coaching comportemental

L'Homme au cœur des succès, telle est l'approche de Kaizen Way, qui s'appuie sur la transmission de méthodes aux managers pour améliorer leur impact sur la performance et l'engagement des collaborateurs. Le point avec Éric Nelson, CEO & Managing Director.



Éric Nelson,
CEO & Managing Director

En quoi consiste votre approche originale ?

Éric Nelson : À l'origine, Kaizen Way avait été créé pour apporter du conseil Lean et viser l'excellence opérationnelle. Nous avons une vision très orientée outils. Mais nous avons constaté mission après mission que les transformations initiées se délétaient à moyen terme. Nous avons alors pris conscience de la nécessité d'accompagner l'Homme, pour qu'il s'approprie les changements et qu'il exploite son leadership, en maintenant une exigence forte sur

l'exploitation des outils. Aujourd'hui, nos accompagnements reposent sur un équilibre entre le Lean et le coaching comportemental des managers.

En quoi cette approche vous différencie-t-elle ?

É. N. : Notre approche Effisens® se traduit par un triple engagement auprès de nos clients après notre diagnostic :
Premièrement, nous dispensons du coaching terrain de managers sur la durée, pour inscrire de nouvelles habitudes d'interaction avec leurs collaborateurs. Ils identifient ensemble les gaspillages, les risques et les opportunités ainsi que les actions à mener, ce qui les engage fortement. Le leadership des managers est mesuré via notre Indicateur de Comportement Managérial® ;

Deuxièmement, nous proposons une garantie de résultats (ROI et gains jusqu'à 15 % de productivité), que nous mesurons hebdomadairement, avec le contrôle de gestion du client ;

Enfin, nous formons une équipe de relais interne pour assurer avec les managers la pérennité post-intervention. Kaizen Way est également un organisme de formation certifié Qualiopi.

Qui s'adresse à vous ?

É. N. : Les clients industriels de tous secteurs (agroalimentaire, pharmaceutique, aéronautique, etc.) nous sollicitent, car ils font appel à beaucoup de main-d'œuvre en usine : l'humain y joue un rôle primordial.



kaizenway.fr

ADVANCY

Le conseil en stratégie agile et opérationnel

Pure player du conseil en stratégie, Advancy affiche notamment un leadership sur les secteurs de la chimie & des sciences de la vie, où il accompagne les entreprises au niveau mondial dans leur transformation écoresponsable. Explications de l'associé fondateur, Éric de Bettignies.

Quelles sont les missions effectuées par votre cabinet de conseil ?

Éric de Bettignies : Notre cabinet réalise depuis 20 ans pour les entreprises et fonds d'investissement des missions de fusions-acquisitions, stratégie de croissance et portefeuille, retournement des entreprises en difficulté, ainsi que de missions directement opérationnelles. Nos secteurs d'intervention sont l'industrie (chimie & sciences de la vie, pharma et matériaux), retail & luxe, grande consommation. Nous aidons les entreprises à renforcer leur attractivité tout en maîtrisant leur rentabilité.



Éric de Bettignies, associé fondateur

Qu'est-ce qui vous démarque sur le marché ?

É. de B. : Notre approche différente du conseil, agile et opérationnelle : nous analysons et allons sur le terrain pour réinventer l'entreprise de l'intérieur, aux côtés des équipes. Autre spécificité, notre expertise, unique, dans les secteurs sciences de la vie & chimie, grâce à nos profils issus de grandes écoles d'ingénieurs et de commerce, qui allient une approche scientifique pointue à une expérience unique des organisations sur toute la chaîne de valeur : de la chimie des matériaux à la nutrition, en passant par la santé. Nous accompagnons ces entreprises

sur les opérations de croissance externe, en matière d'innovation, pour réduire les consommations d'énergies, préserver les ressources naturelles, développer les mobilités de demain et dans la gestion performante de la chaîne de valeur.

Quelles entreprises accompagnez-vous ?

É. de B. : Depuis 1999, Advancy a ouvert 10 bureaux dans le monde et réalisé plus de 2000 missions pour des groupes internationaux, fonds d'investissement et ETI de croissance. Exemples de missions : Novacap - devenue Seqens - a multiplié par 30 sa valeur, les acquisitions en 2021 de GCP Applied Technologies par Saint-Gobain, et de Florida Food Products par Ardian aux États-Unis.

advancy

advancy.com

TNP

Co-construire le plan de transformation avec toutes les parties prenantes

TNP accompagne les grandes entreprises de tous secteurs dans leur transformation. La co-construction des programmes avec une approche top down et bottom up constitue l'un des points forts de ce cabinet indépendant, selon son président, Benoit Ranini.



Pourquoi ce positionnement sur la performance opérationnelle ?

Benoit Ranini : TNP signifie transformation and performance : c'est l'ADN du cabinet. Notre approche est très sectorielle : nous avons des spécialistes métiers (banque, assurance, industries, secteur public...), qui apportent des réponses essentielles parce qu'ils connaissent les tendances, activités et process de ces métiers. Nous avons aussi des spécialistes de trois grands domaines : ceux qui maîtrisent la chaîne de valeur de

l'entreprise, de la R&D aux fonctions supports ; ceux qui accompagnent les clients à mieux appréhender la réglementation, les risques ; et des spécialistes dédiés à l'amélioration de la filière numérique, autre grand levier d'amélioration de la performance.

Qu'est-ce qui fait la force de votre approche ?

B. R. : La co-construction avec le client, le travail sur le changement de postures avec les managers, le travail sur le sens avec les salariés et les instances représentatives, afin que l'ensemble des parties prenantes comprennent pourquoi on fait ça. Surtout, notre approche est à la fois top down, descendante, et bottom up, ascendante :

nous travaillons aussi sur le terrain avec les équipes opérationnelles pour identifier les points de fragilité mais aussi les leviers d'amélioration, qui sont ensuite remontés au management et déclinés en recommandations. Enfin, autre force, nous savons, à partir du diagnostic que nous faisons, nous engager sur des résultats lisibles et mesurables dans les comptes de résultat de l'entreprise.

Qui accompagnez-vous ?

B. R. : Les grands comptes dans tous les secteurs (constructeurs automobile, aéronautique, opérateurs de mobilités, banques...) mais aussi les fonds d'investissement, pour préparer par exemple des fusions.

TNP

ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE

tnpconsultants.com

Et si le plus grand obstacle à la performance était l'idée que l'on s'en fait ? Sans état d'âme, quantifiable et centrée sur le spectre financier. Tout comme le travail a une dimension opérationnelle, faisant appel à notre intelligence cognitive, et une dimension relationnelle, faisant appel à notre intelligence émotionnelle, la performance est opérationnelle et relationnelle. Il ne faut ni les opposer, ni privilégier l'un au détriment de l'autre, car elles se complètent. Mais la partie relationnelle est encore souvent sous-estimée et c'est certainement aujourd'hui le plus grand frein à la performance des organisations. Car le management de la performance, tel qu'il est exercé et enseigné aujourd'hui, envisage



majoritairement l'amélioration continue sous le seul angle opérationnel et tend à systématiquement promouvoir les mêmes outils, notamment le management par objectif. L'entreprise rêve d'un monde dans lequel ses collaborateurs se demandent constamment comment progresser et faire mieux qu'hier, mais nous ne sommes pas des

machines : nous avons besoin de travailler la relation pour avoir envie d'apprendre des autres et être désireux de s'améliorer. Les méthodes de performance classiques des organisations oublient l'essentiel : l'humain. Ainsi, l'adage « on améliore ce que l'on mesure » fait sens sur la partie opérationnelle de notre travail, mais s'applique

difficilement à une performance humaine qui est relationnelle et qualitative par nature. Si performance ne doit pas nécessairement rimer avec souffrance, il appartient aux dirigeants de transformer cette vision pour se détacher de certaines croyances et opérer une révolution affective des organisations. ●

FACTORY SOFTWARE

Des solutions digitales pour optimiser la performance et la durabilité des usines

Distributeur exclusif des solutions AVEVA en France, Factory Software accompagne les entreprises du monde industriel dans l'excellence opérationnelle via sa plateforme logicielle. Présentation de Grégory Guihéneuf, Head of Sales & Marketing.

Que propose Factory Software ?

Grégory Guihéneuf : Les logiciels AVEVA permettent de digitaliser tout le cycle de vie d'une usine : de sa conception à son exploitation. Nous proposons une plateforme logicielle pour assurer par exemple la supervision et le contrôle des processus de fabrication, la bonne exécution et la traçabilité des opérations de production, l'optimisation de la maintenance, la réduction des consommations d'énergie ou encore la digitalisation des connaissances et savoir-faire des employés (modes opératoires, guides de



Grégory Guihéneuf, Head of Sales & Marketing.

dépannage, etc.). Ces solutions sont agnostiques et peuvent se connecter à tout type d'équipements industriels et de systèmes. Elles sont disponibles en mode souscription, ce qui permet aux entreprises d'accélérer leur agenda de transformation digitale et de réduire leur investissement initial d'environ 40 %.

Que gagnent les entreprises à utiliser ces solutions ?

G. G. : Ces solutions, qui ont été certifiées par l'ANSSI, leur permettent de piloter leurs installations de manière sécurisée, plus efficiente, d'optimiser leurs process, de

gagner en productivité et de répondre à tous les enjeux de durabilité (consommer le minimum d'énergie, limiter l'empreinte carbone...). Nos équipes assurent le conseil, la formation et le support technique local. Plus de 250 intégrateurs certifiés accompagnent les industriels dans le paramétrage et la mise en service de nos solutions.

Qui a choisi ces solutions ?

G. G. : Plus de 16 000 clients dans tous les secteurs (énergie, pétrochimie, infrastructures, pharmaceutique, agroalimentaire...), parmi lesquels Nestlé, Danone, Véolia, Total, SNCF. AVEVA est parmi les leaders des solutions « for Manufacturing Execution Systems » dans le Magic Quadrant 2022 de Gartner.



factorygroupe.fr/factory-software-en/

INTIS

Réussir ensemble votre solution de pilotage de la performance sur-mesure

S'appuyant sur un partenariat avec IBM, de fortes compétences technologiques et métiers, le cabinet de conseil INTIS accompagne les entreprises dans le déploiement de solutions sur-mesure de pilotage de la performance.

« Aujourd'hui, la mesure et le pilotage de la performance en entreprise se résument encore souvent à l'utilisation de feuilles de calcul. Pour casser ces chaînes bureautiques, il faut une technologie d'analyse de la data qui s'appuie sur l'IA et disposer ainsi d'un véritable outil d'aide à la décision ». C'est ce constat qui a motivé, comme le résume le fondateur et gérant d'INTIS, Jérôme Bouloton, la vision portée par ce cabinet de conseil et une démarche qui s'appuie sur la technologie IBM Planning Analytics with Watson. Un choix qui permet de fiabiliser les chiffres et surtout de proposer du sur-mesure : « Nous avons fait le choix d'être à la fois revendeur et intégrateur de cette solution, car elle permet de nous adapter aux besoins de nos clients, à leurs

singularités et de respecter leur patrimoine technologique et métier ». ».

Méthode agile

INTIS dispose d'autres atouts : la maîtrise des technologies logicielles en matière d'informatique décisionnelle, mais aussi des techniques de gestion, des enjeux sectoriels de ses clients, de la conduite de projet agile, grâce aux profils de ses consultants, souvent d'anciens contrôleurs de gestion.

Les consultants sont « responsables et engagés par l'organisation de la société en SCOP, un fonctionnement démocratique qui facilite l'émergence d'un sens partagé et bénéfique pour toutes les parties prenantes du cabinet. C'est la force de la citoyenneté économique. INTIS accompagne ses clients sur un temps



long : soit en leur transmettant les compétences pour être autonome, soit en leur proposant une équipe dédiée au support et à la tierce maintenance applicative de leurs applications. Ces spécificités expliquent la satisfaction de ses clients, parmi lesquels comptent ATR, Dassault Systèmes, Le Figaro ou encore Yamaha.



intis.coop

PERFONY

« Un outil simple pour travailler, mieux, ensemble! »

Lancée en 2013, Perfony est une solution logiciel française qui permet d'appliquer les principes d'excellence opérationnelle dans la gestion des réunions et le suivi des plans d'action. Un outil simple au service de la performance des équipes.

Start-up née de la rencontre du monde du conseil en management et de l'informatique, Perfony a pour vocation de lutter contre le fléau de la réunionite, sans encombrer les messageries, et aider les organisations à gagner en performance. « Notre solution est plus puissante qu'un basique gestionnaire de tâches, mais beaucoup plus simple qu'un outil de gestion de projets. Offrant notamment traçabilité des décisions et leurs déclinaisons en actions à réaliser, elle permet de rendre les réunions plus efficaces, de suivre et mener à bien les plans d'action et de simplifier la gestion de projet, loin des outils de planification complexes... », explique Lionel Pasco, Président fondateur de Perfony qui met l'action au cœur de l'organisation pour que collaboratif rime avec productif. « Grâce à nos solutions



alliant les vertus du management visuel et une ergonomie pensée pour une utilisation facilitée, les réunions deviennent plus performantes, les résultats au rdv, les équipes plus soudées! »

Des réunions réussies, moins d'emails, plus d'actions

En déployant un environnement favorisant les échanges entre les membres d'une même

équipe, d'un même projet ou dossier, Perfony fait en sorte que travailler ensemble - même à distance - de manière transversale ne soit plus une contrainte rythmée par les réunions de pilotage. Des interactions facilitées et une logique de plan d'action dynamique et vertueux pour des gains en temps et en efficacité. « Nous répondons à un réel besoin, en particulier dans les industries où les process sont nombreux et les enjeux de qualité importants », constate le fondateur de Perfony, Partenaire de Microsoft. « PME ou grands groupes, nos clients - où qu'ils soient à travers le monde - ne veulent plus perdre de temps en réunion et savoir où ils en sont de leurs projets ».



Tél. +33 (0)1 55 43 76 99
contact@perfony.com
www.perfony.com/fr

SERVICE&SENS

Accompagner les entreprises dans leur transformation servicielle

Laurent Mellah a fondé Service&Sens pour aider notamment les fournisseurs d'équipements industriels et technologiques à améliorer leurs services associés. Son approche combine vision stratégique, transfert de méthodologies, de compétences et gestion du changement.



Pourquoi vous êtes-vous spécialisé sur l'accompagnement à la transformation servicielle ?

Laurent Mellah : Durant 10 ans, j'ai géré un réseau de SAV externalisé et constaté que les fournisseurs de technologies et d'équipements industriels proposaient des services

associés pour fidéliser leurs clients, mais qu'ils étaient tous fragiles. D'où l'idée de les aider à développer leurs services associés, pour que ceux-ci soient conçus dans une logique d'accompagnement tout au long du cycle de vie des équipements et non pour intervenir seulement sur de la panne.

Quelle approche avez-vous avec vos clients ?

L. M. : J'accompagne les PME/ETI pour structurer leur organisation Services en apportant des méthodologies, des compétences (managériales, commerciales...), dans une logique de transformation des mécaniques relationnelles, tout en les conseillant sur les bonnes solutions logicielles qui vont aussi

soutenir ces processus. J'accompagne aussi les transitions 4.0 vers les nouvelles technologies (IA, IoT...) qui permettent d'imaginer de nouvelles offres de services.

Pourquoi choisir Service&Sens ?

L. M. : J'accompagne mes clients jusque dans la transformation de leur modèle économique : la vente de l'usage plutôt que la vente du produit et j'ai une forte expertise sur les deux méthodes EFC qui existent pour le faire. Je les amène à développer de nouvelles offres de services, à réfléchir à la qualité de leur relation client, qui doit aujourd'hui être élevée, à leur politique commerciale et marketing, à la mécanique managériale interne qui doit être collaborative, etc. Car l'entreprise doit être porteuse de sens et incarner ce sens à tous les niveaux.



contact@service-sens.com
www.service-sens.com

LEAN EN LIGNE

Développer les personnes et la performance

Lean en ligne propose des formations à distance au lean, méthode de gestion au service de l'excellence opérationnelle. Entre autre originalité, que pointe l'un des fondateurs, Sébastien Lo Presti, son approche axée sur les finalités et pas seulement sur les outils.

Pourquoi avoir choisi une approche qui combine outils et sens ?

Sébastien Lo Presti : Nous étions convaincus, au regard de notre expérience de l'opérationnel et de l'écosystème de formation francophone, que nous pouvions proposer des formations plus pertinentes, en mettant aussi l'accent sur les finalités. Nous voulions donner du sens : à quoi ça sert, pourquoi le faire, comment utiliser les outils... ? Et rendre accessibles les concepts de l'amélioration continue au plus grand nombre, quels que soient le secteur d'activité, la taille de l'entreprise ou sa localisation géographique.



Sébastien Lo Presti, cofondateur de Lean en Ligne

Quels types de parcours proposez-vous ?

S. L. P. : Nos formations sont dispensées essentiellement en ligne, en modes asynchrone et synchrone. Nous sommes donc en mesure de former très rapidement un grand nombre de collaborateurs. Et nous proposons de l'accompagnement : nous combinons accessibilité et personnalisation des parcours. Surtout, nos formations ont été construites pour être

dispensées à distance : ergonomiques, interactives, sur une plateforme dédiée à la formation. Et, autre point fort, toutes nos formations peuvent déboucher sur une certification internationale.

À qui s'adressent ces formations ?

S. L. P. : Aux particuliers, aux entreprises et aux institutionnels francophones. nous couvrons une gamme tarifaire large, adaptée à tous les budgets et au niveau de personnalisation choisi : autonomie totale, formule guidée (questions, points réguliers...), ou formule tutorée avec un coach pour un accompagnement sur-mesure sur les volets savoir-faire et savoir-être. Nous avons un taux de satisfaction de plus de 90 % et un très bon niveau de recommandation !



www.leanenligne.com

Formation White Belt offerte via le code suivant : FIGAROWBFREE

MKL

Expert en méthodes et solutions matériel du système de production Toyota

MKL est un concepteur et fabricant français de structure modulaire Lean. Grâce à son expertise du Toyota Production System, et en associant méthode et matériel, il permet aux entreprises « d'extraire la rentabilité par le terrain ». Entretien avec Daniel Marco, dirigeant et fondateur de MKL.



« Avec des solutions alliant rigidité, robustesse et ergonomie, MKL propose une offre complète pour mettre en place l'organisation Lean avec vos équipes, en utilisant toute la puissance du matériel »

le travail en groupe multidisciplinaire, les méthodes, l'organisation humaine de production, les règles de conception de lignes d'assemblage et/ou de flux. Il s'agit de mettre en place l'organisation Lean avec les équipes, en utilisant toute la puissance du matériel!

Pourquoi la co-construction est-elle fondamentale ?

D. M. : En plaçant l'homme (celui qui fait, celui qui sait) au centre de la démarche, nous assurons une totale adhésion des collaborateurs, mais surtout la mise en place d'un moteur à l'amélioration. La flexibilité et la modularité de nos équipements suppriment le risque d'erreur puisque sa correction est immédiate. La maintenance est aisée et réalisable par tous. Le Kaizen prend vie dans l'atelier, la motivation s'en trouve renforcée et les objectifs de sécurité, qualité, coût et délais plus faciles à atteindre.

Comment est né MKL ?

Daniel Marco : Il est compliqué pour les entreprises de parvenir à implanter le Lean manufacturing, faute d'expérience de terrain. Or j'étais un des rares Européens à le connaître de l'intérieur pour avoir passé plusieurs années à travailler avec Toyota au début des années 90, à me former à ce fameux « juste-à-temps » dont toute l'industrie tente de s'inspirer. Fort d'une exposition aux méthodes de ce système de production et d'une expérience d'installation du Lean dans des centaines d'usines à travers le monde, j'étais déterminé à proposer une nouvelle approche, créant le métier d'intégrateur Méthode et Matériel.

Qu'apporte votre métier ?

D. M. : MKL est une des rares entreprises à avoir l'expertise nécessaire pour détecter, exploiter et installer cette performance industrielle. Au travers de notre concept de Lean Engineering, la promesse est d'apporter une transformation physique qui améliore fortement les lignes de production. Nos Experts Structures et notre Design Office travaillent avec les équipes des clients pour créer des lignes plus efficaces, plus ergonomiques et favorisant la qualité. Des investissements maîtrisés et pérennes... mais

surtout de véritables leviers de revenus et d'économies à court terme, avec un impact positif sur le cash-flow, la rentabilité (compte de résultat), la qualité produit et les conditions de travail.

Quelle est l'offre de MKL ?

D. M. : Concepteur, fabricant et installateur de matériel modulaire de Lean manufacturing – alliant rigidité, robustesse, et ergonomie –, MKL propose une offre complète : de la conception à l'installation, en passant par la livraison garantie en 5 jours de toute notre gamme produit et la création personnalisée de poste de travail, chariot, servante, flow rack... Le client nous confie son projet et nos experts industriels, formés à l'ensemble des méthodes Lean, réalisent et installent chez lui sa nouvelle ligne de fabrication.

À quelle problématique répondez-vous ?

D. M. : Le Lean Manufacturing est trop souvent vu au travers des outils, du management ou des principes. L'offre se limitant généralement au conseil et à la formation théorique, on constate un manque de savoir-faire dans sa mise en œuvre. Or, pour installer une véritable philosophie industrielle, source de création de valeur, il est indispensable de disposer du matériel approprié associant

Engagement environnemental

MKL fabrique ses produits en France, privilégiant des circuits d'approvisionnement courts pour limiter au maximum son empreinte carbone. « Nous participons à la diminution de l'empreinte carbone de nos clients en proposant des produits légers, fabriqués avec un minimum de transformation et utilisant très peu de CO₂. Nos solutions comme les flow racks utilisent principalement la gravité (Energy LESS) apportant également une très grande fiabilité de fonctionnement ».



Tél. +33 (0)1 30 37 34 32
contact@mkf.fr
www.mkf.fr

www.linkedin.com/company/mkfl/

LEAN SIX SIGMA FRANCE

Consommer moins et mieux grâce au Lean

Les ressources naturelles, matérielles et humaines sont limitées. Pour éviter de les gaspiller, LeanSixSigmaFrance.com a donc développé une approche de formation et d'accompagnement basée sur le Lean et le Six Sigma.

« Idéalement une entreprise ne devrait pas avoir d'activité qui génère du gaspillage de ressources. Malheureusement, il n'est pas toujours possible d'éviter ce gaspillage et il y a encore énormément de secteurs qui gèrent mal leurs ressources », explique Lorenzo del Marmol, directeur de LeanSixSigmaFrance.com. On peut facilement penser au secteur industriel, mais on oublie facilement celui des services. « Pensez au temps d'attente ou d'inoccupation que l'on peut avoir dans une entreprise ou une administration par exemple. C'est du pur gaspillage ».

Ce constat est notamment dû au fait que nombre d'organisations sont encore basées sur un modèle dans lequel les ressources



Lorenzo del Marmol, directeur

sont considérées comme surabondantes. « Or ce n'est pas le cas ! La crise que nous vivons aujourd'hui est un rappel à l'ordre. Il est donc impératif de mieux gérer ses ressources en gaspillant moins et en choisissant ce qu'il faut produire en priorité, estime Lorenzo del Marmol. Cela passe notamment par le développement d'une culture Lean ou de la frugalité ».

Frugalité et qualité : deux leviers de performance opérationnelle

Cela signifie aussi une meilleure gestion de la qualité. Car la non-qualité engendre des coûts internes (rebuts, réparations...) et externes (réclamations clients, coût du SAV...) importants. C'est l'autre facette de l'expertise que met LeanSixSigmaFrance.com au service

des entreprises via la méthode et les outils Six Sigma.

« Notre cœur de métier c'est la formation des collaborateurs et le coaching pour implémenter ces méthodes et bonnes pratiques sur le terrain. Nous voulons ainsi outiller les collaborateurs pour que l'entreprise puisse ensuite réduire le gaspillage, améliorer sa performance opérationnelle et finalement atteindre une forme de durabilité », souligne Lorenzo del Marmol. Approches scientifiques éprouvées, le Lean et le Six Sigma sont donc non seulement vecteurs d'économies et de résilience pour les entreprises, mais aussi des moyens de contribuer activement à la nécessaire transition écologique.



LEANSIXSIGMA
— FRANCE —

projet@leansixsigmafrance.com
www.leansixsigmafrance.com

EFESO Consulting

Co-créer le futur industriel avec les entreprises

EFESO consulting est, comme le rappelle Roberto Maroncelli, le DG France, un cabinet de conseil international de référence dans l'industrie pour accompagner les entreprises dans la définition et l'exécution de leur stratégie industrielle et dans l'amélioration de leurs performances opérationnelles.

Comment répondez-vous aux enjeux d'excellence opérationnelle auxquels sont confrontées les entreprises ?

Roberto Maroncelli : Les entreprises évoluent dans un environnement extrêmement volatil (guerre en Ukraine, augmentation du prix de l'énergie, inflation...) qui les oblige à bien plus d'agilité et leur imposent de repenser leur modèle économique et opérationnel. L'excellence opérationnelle est ici un levier incontournable. EFESO les aide à redéfinir leur stratégie industrielle et accompagner l'exécution opérationnelle. Par exemple repenser leur



Roberto Maroncelli, DG France

schéma directeur industriel, relocaliser et moderniser leur outil industriel en bénéficiant des nouvelles technologies, améliorer les performances pour préserver la rentabilité, répondre aux enjeux environnementaux.

Qu'est-ce qui constitue la spécificité de votre approche ?

R. M. : Nous mettons en regard simultanément trois leviers qui nous permettent de couvrir efficacement le changement et délivrer des résultats à court terme tout en pérennisant leur impact à plus long terme : les process (améliorer les pratiques de travail),

l'humain (embarquer les équipes), le digital (accélérateur de progression). Nous intégrons aussi la démarche RSE à chacun de nos projets. Notre approche est fondée sur la collaboration et l'accompagnement opérationnel des équipes client leur permettant de pérenniser leurs résultats à travers un transfert de compétences et du coaching sur le terrain.

Qui accompagnez-vous ?

R. M. : En France ce sont plus de 100 entreprises – de l'ETI à la multinationale – qui nous font confiance chaque année dans des secteurs industriels variés (agroalimentaire, chimie, cosmétique, pharma, automobile, aéronautique, ...), ainsi que les Private Equity. Notre ambition est de co-créer le futur industriel avec ces organisations.

EFESO
CONSULTING

www.efeso.com



METTEZ FIN AU CAUCHEMAR DE L'IMPRESSION !



**Arrêtez de rêver,
et commencez à vivre le meilleur de votre vie professionnelle.**

Supprimez leurs serveurs d'impression, comme l'ont fait Alstom, Tesla, Yahoo... Et tant d'autres.

**En migrant vers une solution sans serveur,
avec « DIRECT », vous pouvez :**

- Éliminer vos serveurs d'impression, et déployer silencieusement des imprimantes sans script ni GPO
- Soulager votre équipe informatique en autorisant les installations des utilisateurs avec le portail libre-service
- Profiter de fonctionnalités avancées telles que l'impression sécurisée, les intégrations IdP natives, et bien plus encore...



**Simplifions ensemble
la gestion des parcs d'impression**

Rendez-vous sur notre site Internet :

WWW.MYDYALOG.COM



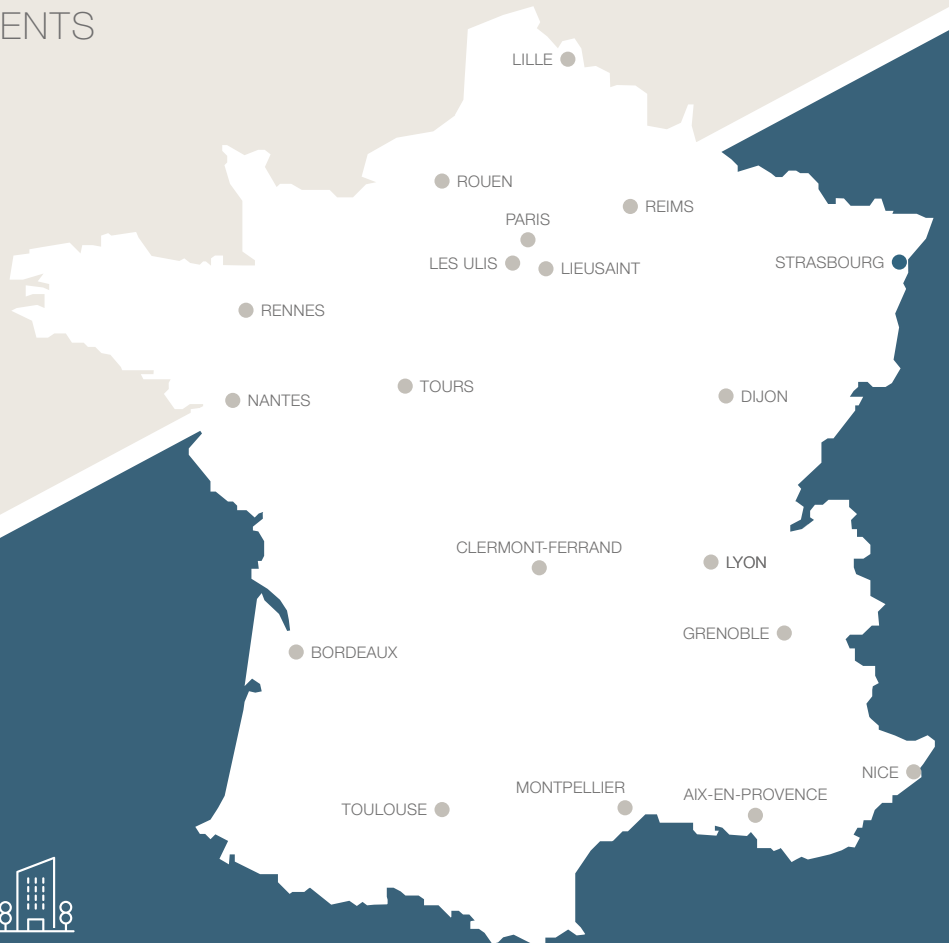
ARMOR
PRINT SOLUTIONS

ACCÉLÉRATEUR DE VOTRE BUSINESS

LOUEZ VOS ÉQUIPEMENTS
PROFESSIONNELS :
UNE SOLUTION DE
FINANCEMENT
RAPIDE, FLEXIBLE
& MAÎTRISÉE

NOUS
FINANÇONS
PLUS QUE
VOUS NE
L'IMAGINEZ

CONTACTEZ-NOUS
+33 3 90 20 85 00
service@grenke.fr



19

implantations



> 5 000

partenaires



230 000

contrats actifs



190

collaborateurs



500 €

Nous finançons vos
projets dès 500 euros
d'investissement



40 ans

d'expertise dans
le secteur du
financement locatif