

ELANCIO

Une méthode éprouvée, des résultats concrets!

Elancio, cabinet de conseil en amélioration de la performance spécialisé dans les achats, bénéficie de l'expérience de son fondateur pour activer les bons leviers, au bon moment. Elancio obtient ainsi des résultats spectaculaires et durables, en confortant la place de la fonction Achats dans l'entreprise, et en adaptant la stratégie à l'activité de ses clients.



Alain Girerd

Avec vingt années d'expérience comme Directeur des achats puis manager de transition dans l'industrie, les services et la santé, Alain Girerd, ingénieur Supélec, a fondé Elancio pour apporter

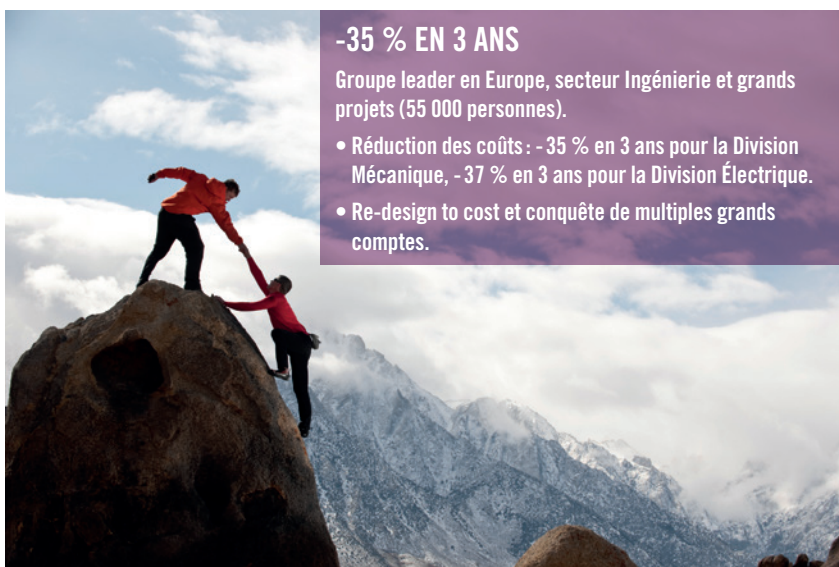
un conseil réellement opérationnel aux entreprises en matière d'optimisation des achats, de réduction des coûts et d'amélioration de performance.

Ici, pas de copiés-collés de solutions formatées. La force des équipes d'Elancio réside dans une élaboration de solution sur-mesure et un déroulé intelligent de l'action. Elles posent un diagnostic dès les premiers jours de leur intervention en intégrant les enjeux prioritaires de l'entreprise et la maturité de sa fonction achats. « Tout est question de méthode, résume Alain Girerd. Nous allons identifier des potentiels d'amélioration en termes de réduction des coûts, de qualité, et de service, pour rédiger une feuille de route à court terme et sur plusieurs années. Avec en face de chacun de ces potentiels un objectif chiffré, un calendrier, et les leviers permettant de l'atteindre, en nous assurant du retour sur investissement à chaque étape. J'ai conservé du management de transition les approches et

- 12 % DÈS LA 1^{re} ANNÉE

Groupe de services, leader dans son secteur en Europe (200 sites). Mise en œuvre de leviers innovants pour une amélioration substantielle de la qualité de service.

- Réduction du coût global des achats : - 12 % dès la 1^{re} année. Redressement de la filiale UK : - 17 % en 6 mois.
- Résultat d'exploitation : + 180 % dès la 1^{re} année.



-35 % EN 3 ANS

Groupe leader en Europe, secteur Ingénierie et grands projets (55 000 personnes).

- Réduction des coûts : - 35 % en 3 ans pour la Division Mécanique, - 37 % en 3 ans pour la Division Électrique.
- Re-design to cost et conquête de multiples grands comptes.

outils permettant, en environnement contraint, de délivrer rapidement des résultats concrets à la hauteur des espérances suscitées, pour conserver la confiance des équipes. Nous disons en arrivant ce que nous allons faire, et mois après mois le client constate que nous faisons ce que nous disons. »

Renforcer la confiance et la visibilité

Elancio engage d'abord des actions à court terme sur lesquelles elle va gagner du crédit, et donc obtenir le soutien des équipes nécessaires pour atteindre les objectifs à moyen terme. Cette démarche progressive donne de la visibilité à la direction générale. Avec des économies de 15 % à 1 an sur un périmètre global d'achats, l'impact sur l'EBIT est considérable, et la compétitivité ainsi accrue permet de développer la croissance. Les objectifs à 3, 6 et 9 mois étant tenus, le chef d'entreprise peut tableur sur les chiffres annoncés à un, deux et trois ans pour dégager des investissements et aller chercher de nouveaux marchés. Cette démarche renforce aussi la crédibilité

de la fonction achats. « Il y a un avant et un après, indique Alain Girerd. La confiance aidant, la fonction obtient les moyens dont elle a besoin, et donc les résultats qu'on attend d'elle. » Enfin, la démarche d'Elancio va donner sérénité et dynamisme à toute l'équipe, des salariés à l'équipe dirigeante, car la réduction des coûts s'accompagne d'améliorations en termes de qualité et de service et d'un transfert de compétences. Autant de conditions essentielles pour une performance durable.

elancio

CONTACT

ELANCIO

Allée de Layat - 69 970 CHAPONNAY

Tél. 06 84 30 40 42

E-mail : contact@elancio.fr

Site : www.elancio.fr