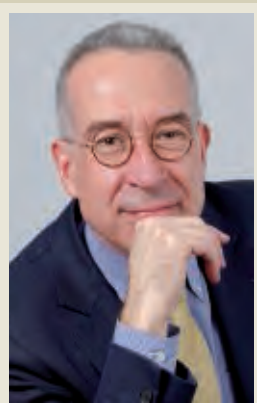




# CAPITALISER SUR L'EXPÉRIENCE

## ET LE SAVOIR-FAIRE POUR DES SOLUTIONS INNOVANTES ET SUR-MESURE



Hervé Hillion, Associé  
Fondateur

### Quelle est la place de SAYpartner sur le marché de la Supply chain ?

SAYpartner est un cabinet spécialisé : nous sommes ce que nous appelons un « pure player » dans le domaine du conseil en Supply Chain. Nous délivrons des conseils stratégiques et opérationnels ainsi qu'un accompagnement aux projets de transformation. Nous disposons d'une forte compétence sectorielle, car la Supply Chain de l'automobile, de l'aéronautique ou encore de la distribution ont des spécificités fortes ! Nos consultants ont un fort niveau de seniorité, car les clients attendent aujourd'hui une expertise pointue et non des « recettes ».

### Quelle est votre approche et votre offre ?

Les trois piliers de notre approche sont l'innovation, la créativité et le leadership. Cela se traduit par des projets de développement soutenus par des pôles de compétitivité par exemple, des partenariats avec des universités et grandes écoles prestigieuses, et bien entendu des offres différenciées. Prenons quelques exemples de projets que nous menons: la sécurisation de la Supply Chain des filières industrielles, non seulement par la montée en compétences des PME / ETI fournisseurs mais par la mise en place de solutions de financement de leur Besoins en Fonds de Roulement (« Supply Chain Finance ») ; la mise en place de schémas de mutualisation logistique pour réduire les stocks et les coûts ; la conception de

Supply Chain pour répondre aux exigences de l'omnicanal ; le pilotage synchronisé des flux de production (Gopal Syncflows) permettant de dégager de nouveaux leviers de performance au-delà des approches « Lean » et de réconcilier « Manufacturing » et « Supply Chain » ; La gestion optimisée des « invendus » pour une meilleure anticipation et une valorisation des stocks ; la conception des solutions de logistique urbaine afin de répondre aux défis économiques, environnementaux et sociétaux des agglomérations.

### Quels sont vos atouts et spécificités ?

Nous sommes convaincus que la « création de valeur » ne se fait pas sans donner du sens à l'action. Autrement dit la valeur ne doit pas être mesurée uniquement par une contribution à court terme aux indicateurs de performance (financiers, opérationnels, ...), d'autant que celle-ci n'est pas toujours pérenne. Nous sommes particulièrement attachés à comprendre ce que nous appelons les « ressorts cachés » de la Supply Chain de nos clients, qui peuvent être liés à la culture d'entreprise, le style de management, le degré de transversalité, la maturité collaborative, etc. C'est pourquoi, loin d'appliquer de « bonnes pratiques » toutes faites, nous cherchons à être créatifs, à personnaliser nos recommandations et co-construire avec les équipes clients. Bien entendu, nous nous appuyons en même temps sur

un très fort niveau d'expérience et d'expertise de nos consultants, avec des convictions mais pas de certitudes !

### Pouvez-vous nous en dire plus sur vos équipes ?

La compétence « technique » en matière de Supply Chain est évidemment nécessaire mais pas suffisante. C'est pourquoi nous privilégions dans nos équipes à la fois l'esprit de curiosité, d'ouverture, d'humilité, et l'intelligence relationnelle et contextuelle : une mission est réussie non par la seule pertinence des recommandations (celle-ci est évidemment indispensable) mais par l'appropriation et la mise en œuvre effective chez nos clients ! C'est pourquoi, de l'associé au jeune consultant, nous sommes en permanence sur le « terrain », avec un fonctionnement non pas hiérarchique mais plutôt en « one team ».

### Quelle est votre actualité récente ?

Nous développons des partenariats avec des cabinets de conseil à l'étranger (Inde, Chine, Maghreb, Afrique notamment) avec lesquels nous avons des synergies, tant en terme d'offres que de complémentarités métiers et géographiques. ■