

IAC : LA COMPÉTITIVITÉ INDUSTRIELLE EST LEUR SECRET

Société familiale française de plus de 30 ans, **Inter Action Consultants (IAC)** est un cabinet de conseil « technique et opérationnel ». Son cœur de métier est l'amélioration de la compétitivité des entreprises industrielles. Elle a réalisé plus de 2 000 missions auprès de grands groupes internationaux ou d'ETI en France ou à l'étranger.

Éclairage avec Guy Maugis (73), Senior Advisor et Olivier Saint-Esprit, Directeur Associé.



Guy Maugis (73)

Quelle est l'histoire de votre groupe ?

Olivier Saint-Esprit : IAC est une société familiale dotée d'une histoire riche et relativement ancienne. Elle a pris le nom d'Inter Action Consultants en 1982. Mais elle n'a pas été créée de zéro ! Elle est née d'une fusion de trois cabinets de conseils qui, pour le plus ancien, existait depuis 1958.

Comment décrivez-vous votre cabinet ?

Olivier Saint-Esprit : IAC est un cabinet « technique » et « opérationnel ». Nous sommes positionnés sur un marché de niche et notre métier est d'offrir à nos clients des conseils pratiques pour améliorer leur compétitivité industrielle.

Quel est votre savoir-faire ?

Olivier Saint-Esprit : Notre savoir-faire est très spécifique. Il se fonde sur une parfaite connaissance des différentes technologies de fabrication et de conception industrielles.

Êtes-vous un cabinet de conseil ?

Olivier Saint-Esprit : Notre cabinet ne se positionne pas sur les questions de stratégie à long terme ou sur l'organisation de l'entreprise. Il est principalement orienté sur le portefeuille de produits d'une entreprise, sur sa richesse !

Avec qui travaillez-vous ?

Olivier Saint-Esprit : Nous travaillons avec les bureaux d'études de nos clients pour concevoir avec eux des produits efficaces économiquement. Nous intervenons principalement dans les phases de développement de nouveaux produits ou de renouvellement de gammes de produits.

Dans quel secteur industriel travaillez-vous ?

Olivier Saint-Esprit : Nous travaillons dans la quasi-totalité des secteurs industriels notamment en France et en Europe. Nous sommes sollicités dans l'aéronautique, la défense, le spatial, les biens de consommation (électronique et électroménager) en passant par l'automobile, le transport ferroviaire, les énergies traditionnelles, nucléaires ou renouvelables, mais aussi le médical.

Avez-vous un exemple emblématique ?

Olivier Saint-Esprit : Dans l'électroménager, nous travaillons pour un acteur national connu et reconnu de tous : SEB. Pour l'aider à se battre contre la concurrence *low cost*, nous l'aidons à développer des produits au meilleur coût et à embarquer le maximum d'innovation. Nous avons accompagné l'élaboration de la fameuse friteuse sans huile, de machines à café, de hachoirs à viande et de bien d'autres produits.

Quelle est votre approche clientèle ?

Olivier Saint-Esprit : Nous accompagnons nos clients durant quelques mois. Nous affectons une équipe de consultants composée de deux à trois personnes en moyenne, voire parfois un peu plus pour des missions de plus grande envergure !

Qu'est-ce que vous apportez concrètement ?

Olivier Saint-Esprit : Nous menons des projets de conception de produits avec nos clients, leur bureau d'étude, leurs différents services achats ou de production. Nous nous assurons de la réussite de leur démarche et, *in fine*, nous éla-



Olivier Saint-Esprit

TROIS MAÎTRES MOTS

IAC apporte le même niveau de connaissance et d'expertise en matière d'innovation, de réduction des coûts directs et d'amélioration de la valeur.

borons un nouveau produit dont la fabrication est optimisée par nos équipes.

Quelle est votre expertise ?

Olivier Saint-Esprit : Outre notre expertise économique, nous avons la capacité de faire « performer » les équipes techniques de nos clients, de les amener à penser différemment, de leur permettre d'identifier les axes de création de

apportons un autre regard sur des techniques différentes de fabrication.

Cela suppose des collaborateurs très techniques...

Olivier Saint-Esprit : Nos collaborateurs sont issus de grandes écoles d'ingénieurs plutôt généralistes. Ils ont, de part leurs formations, une excellente base de connaissances. Certains sont

Nous souhaitons la développer fortement dans les prochaines années. Nous pensons également à nous tourner vers le reste de l'Europe, l'Asie et le Maghreb. ■

« NOTRE SAVOIR-FAIRE EST TRÈS SPÉCIFIQUE. IL SE FONDE SUR UNE TRÈS BONNE CONNAISSANCE DES DIFFÉRENTES TECHNOLOGIES DE FABRICATION ET DE CONCEPTION INDUSTRIELLES. »

valeurs et les meilleurs fournisseurs. Nous sommes dans le concret et l'opérationnel, car nous les accompagnons sur un temps suffisamment long pour voir le résultat de nos travaux.

Comment expliquez-vous votre succès ?

Olivier Saint-Esprit : Ce qui fait notre succès et ce qui nous différencie de la plupart des cabinets en conseil de management, c'est notre capacité à « rentrer dans la technique » avec les bureaux d'étude, en allant jusqu'au dépôt de brevets sur certains projets.

Guy Maugis : Nous sommes en mesure de rapprocher les responsables de la production, de la conception, de la vente et des bureaux d'études d'une entreprise. Mais par-delà cette mise en contact, nous avons une compétence technique très fine et extrêmement forte sur tous les sujets de production fondée sur des expériences vécues dans d'autres entreprises. Nous pouvons ainsi élargir le discours « souvent assez conservateur » des ingénieries, des bureaux d'études tant dans leur mode de pensée que dans leur mode de fabrication.

Olivier Saint-Esprit : Les clients sont souvent experts. Mais ils n'ont pas de point de repère hors de leur environnement, hors des processus de fabrication. Ils ont donc besoin de nos services pour élargir leur champ de vision. Nous leur

experts dans l'électrotechnique, dans la grande consommation ou dans le spatial.

Quelle est leur force ?

Olivier Saint-Esprit : Nos collaborateurs peuvent s'appuyer sur des outils informatiques via lesquels nous avons stocké de l'information collectée auprès de nos clients (le coût des technologies, le nom des fournisseurs, les exemples de pièces...) depuis plus de 15 ans. En nous fondant sur nos données, nous pouvons ainsi apporter la preuve de la réussite de projets de notre clientèle au regard de réalisations similaires réalisées par le passé !

Quelles sont vos ambitions ?

Olivier Saint-Esprit : Nous voulons élargir notre offre en nous appuyant sur les nouvelles technologies et sur l'industrie 4.0. Nous souhaitons ainsi permettre au monde occidental de regagner en compétitivité et de « relocaliser » des productions industrielles. À plus ou moins long terme, nous voulons nous tourner vers certains secteurs industriels où nous ne sommes pas aujourd'hui présents : l'agroalimentaire et l'industrie pharmaceutique.

Qu'envisagez-vous de faire à l'international ?

Olivier Saint-Esprit : Notre filiale allemande, créée il y a cinq ans, est encore de petite taille.

LA MÉTHODOLOGIE IAC

Notre méthodologie se fonde :

- sur une connaissance rigoureuse de l'analyse de la valeur,
- sur la formation technique de nos consultants et managers,
- sur des outils numériques directement utilisables par nos clients,
- sur une capitalisation technico-économique systématique,
- sur un savoir humain.

LES CHIFFRES CLÉS

1982 : naissance du cabinet IAC

95 % de clients satisfaits

9 mois de durée moyenne des projets

De 20 à 40 % d'économies générées

Moins de 4 mois de ROI constaté sur

l'ensemble de nos projets

Plus de 2 000 missions réussies dans tous

les secteurs industriels