



## « Notre croissance passe par une internationalisation et une diversification des métiers »

### Mathieu Dominguez

directeur groupe staffing de projets, KLB Group

#### Décideurs. Quelles sont vos offres proposées ?

**Mathieu Dominguez.** KLB Group est un cabinet de conseil opérationnel spécialisé sur les fonctions supports et organisé autour de quatre métiers : les achats, la qualité, la *supply chain* et la finance. Notre groupe ne doit plus être vu uniquement comme un acteur majeur de l'optimisation des achats mais comme un partenaire qui peut accompagner ses clients dans l'optimisation de leurs fonctions supports. La diversification de nos activités nous a permis d'afficher un fort taux de croissance. En 2012, il était de l'ordre de 40 %. Cinquante pour cent de notre chiffre d'affaires ont été réalisés en 2012 avec des activités qui n'existaient pas il y a encore deux ans ! En mars 2013, nous comptons 500 collaborateurs dans le monde alors que nous ne pensions franchir ce seuil symbolique qu'à la fin de l'année. Notre objectif pour 2014 : atteindre 700 collaborateurs.

#### Décideurs. Quel est votre positionnement sur la pratique staffing de projets ?

**M. D.** L'activité staffing de projets consiste à accompagner nos clients dans leurs projets en mettant à leur disposition des experts qualifiés leur permettant d'améliorer leurs performances métiers. À fin 2013, cette activité représentera environ 25 % de notre chiffre d'affaires et nous avons de forts objectifs de croissance. Cela passe par une internationalisation et une diversification des métiers couverts. Nous nous concentrons sur trois métiers que nous connaissons : achat, *supply chain* et qualité. Cela nous permet une approche très opérationnelle. Nous sommes un accélérateur de projets permettant à nos clients d'atteindre leurs objectifs de performance dans un environnement en constante évolution. Les profils opérationnels de nos consultants nous permettent d'apporter une forte valeur ajoutée et ainsi de faire la différence par rapport aux autres cabinets de conseil. Par exemple, pour une grande société du secteur ferroviaire, nous réalisons les audits qualité de leurs fournisseurs existants et potentiels.

Nous intervenons également sur des projets dans l'aéronautique en gérant l'achat des matières premières et la montée en charge de leurs fournisseurs principaux. Sur la *supply chain*, nous avons travaillé pour un client du secteur automobile en repensant le process d'outils manufacturing. Notre rôle est d'accompagner nos clients dans leur croissance, en augmentant leur performance achat, en sécurisant les risques fournis-

seurs, en améliorant leurs process tout en gardant une importante flexibilité.

#### Décideurs. Vous avez mentionné l'internationalisation comme source de croissance. Quelle est votre stratégie en la matière ?

**M. D.** L'internationalisation de nos activités est effectivement une source importante de croissance pour nous. L'an dernier, nous avons ouvert un deuxième bureau en Chine où nous comptons désormais vingt personnes, et un bureau au Brésil, en novembre. Sur l'année 2013, nous continuerons à accompagner nos clients dans leur croissance à l'international.

#### Décideurs. Pour faire face à ce fort développement international, comment avez-vous adapté votre organisation ?

**M. D.** Chaque directeur métier suit et accompagne ses clients à l'international à la manière d'un entrepreneur. La confiance accordée à nos collaborateurs et la prise de risque sont deux facteurs mis en avant afin de promouvoir l'intraprenariat et permettre à nos collaborateurs de se développer au sein de KLB Group. Cette confiance se retrouve dans l'importante stabilité de nos équipes.

#### Décideurs. Comment gérez-vous votre relation client ?

**M. D.** Le suivi et l'accompagnement de nos clients sont deux points essentiels garantissant la bonne exécution de nos missions. Nos managers sont à l'écoute des exigences et des attentes de nos clients afin d'avoir une approche spécifique à leurs besoins. Nous impliquons également très régulièrement nos clients dans la co-construction de nouvelles offres afin d'être au plus proche de leurs besoins. C'est une des raisons pour lesquelles nos nouvelles offres rencontrent un fort succès.

#### Décideurs. Quelle est la durée de vos missions ?

**M. D.** Six mois en moyenne, avec des missions qui vont de trois mois à plusieurs années. La durée moyenne de notre relation avec un client est supérieure à six ans.

#### Décideurs. Comment fonctionnez-vous en matière de facturation ?

**M. D.** Nous sommes au forfait, mais de plus en plus de client nous demandent une facturation au livrable. Nous pouvons aussi avoir une partie en variable en fonction de la performance réalisée. Notre forte expertise nous permet de faire évoluer notre business model. ●