



**Hicham Abbad Andaloussi**

Directeur Commercial

**KLB Group**

## « Nous sommes de plus en plus présents auprès des fonds »

**Décideurs : Quels sont l'histoire et le métier de KLB Group ?**

**Hicham Abbad Andaloussi :** KLB Group, anciennement K-Buy, a été créé en 1995. Aujourd'hui, le groupe tire son nom de celui de ses deux associés, Flavien Kulawik (PDG), et Jean-Marc Le Breton (DG), et emploie plus de 320 personnes dans 7 pays.

Le groupe a été l'un des tout premiers à lancer le métier de conseil en achat en 1995, qui n'était pas connu auparavant. La spécialité de KLB est de jouer sur le levier des achats et supply chain pour réduire les coûts de ses clients.

Le groupe n'a eu de cesse d'enrichir son offre pour l'adapter aux nouvelles problématiques du marché. Depuis le début de cette année, notre offre est organisée autour de trois métiers complémentaires et créés au fil du temps : le staffing, le conseil en performance opérationnelle et les managed services.

En 1995, grâce au soutien de notre premier client, Valeo, l'activité historique du groupe est lancée. Il s'agit du conseil en performance opérationnelle et notamment les plans de réductions des coûts en achat. Objectif : optimiser tout ou partie des achats à travers un accompagnement opérationnel rémunéré en success fees. Nous avons démarré avec les achats de fonctionnement. En 2000, nous avons élargi notre palette d'intervention aux achats de production. Aujourd'hui, l'essentiel de nos clients sur cette activité font partie du mid-market.

Trois ans plus tard, Flavien et Jean-Marc détectent un nouveau besoin. Afin de gérer leurs projets, les entreprises ont besoin d'acheteurs de haut niveau. Ces ressources qualifiées sont rares et, une fois le projet terminé, l'entreprise ne souhaite pas toujours conserver cette expertise. Afin d'aider les entreprises à disposer des ressources dont elles ont besoin, et de proposer aux acheteurs des expériences professionnelles variées, KLB Group décide de lancer l'offre staffing. Cette offre est inexistante à l'époque sur le métier des achats et cette position de pionnier permet à KLB Group de devenir le leader dans les

pays où il est présent. À ce jour, près de la moitié des entreprises du CAC40 sont clientes de cette offre.

L'activité managed services a quant à elle pour ambition d'aider les entreprises à améliorer leur performance administrative des fonctions support (comptabilité, approvisionnement,...) tout en variabilisant leur coût. Le CSP (centre de services partagés) est une des réponses qui nous offre l'opportunité d'instaurer des relations durables avec nos clients comme Lafarge, GSK ou EADS DS

**Décideurs : Qui fait appel à vous ?**

**H. A. A. :** Pour l'essentiel, ce sont les entreprises directement, parfois des sociétés de conseil en organisation qui nous demandent d'intervenir sur les phases opérationnelles.

Depuis fin 2008, nous sommes de plus en plus présents auprès des fonds. Par exemple, en tant que partenaire de 3i en France et en Espagne, nous leur apportons notre expertise à la fois lors de certaines due diligences sur les problématiques achats, et d'un point de vue opérationnel pour certaines de leurs participations.

**Décideurs : Comment le ralentissement économique global impacte-t-il KLB ?**

**H. A. A. :** Entre 1995 et 2008, la croissance du chiffre d'affaires s'est établie, sans discontinuer, aux alentours de 30 % à 35 % sur la période. L'an passé, cette croissance était légèrement inférieure à 10 %.

En termes de métiers, c'est le staffing qui a été le plus touché, l'an dernier. Dans le même temps, nos services de « plan de réduction des coûts » ont vu leur activité augmenter sensiblement.

Afin de prendre en compte ce contexte économique particulier, nos missions de plans de réduction des coûts sont rémunérées exclusivement en success fees sur les économies réellement constatées, et non plus sur les économies théoriques.

Cette décision a eu un impact sur notre BFR, mais répondait aussi à une forte demande du marché qui souhaite être sûr de retrouver les gains escomptés dans ces comptes. ●