

Dossier de presse thématique : Solutions PME



PME : des solutions pour affronter les effets de la crise

Contacts presse:

Hicham Abbad : 01 49 44 35 27 / habbad@klb-group.com

Sophie Ambler : 01 47 70 55 20 / sambler@maxymapublic.com

www.klb-group.com

Tél. : +33(0)1 49 44 35 00 • Fax : +33(0)1 49 44 35 01 • 2, rue Paul Cézanne F-93364 Neuilly-Plaisance Cedex
Société anonyme au capital de 53 250 euros RCS Bobigny - N° SIRET 402 994 438 00032

« 74% des entreprises françaises sont des PME et représentent à elles seules plus de 89% des emplois en France ».

Les PME sont couramment focalisées sur le développement de leur offre, que ce soit dans l'industrie ou les services, surtout en phase de création.

En 2008, 34.000 entreprises (PME) ont été créées. Sur ce total, combien passeront le cap des 3 ans ? Et quand bien même, combien pourraient résister à une nouvelle crise ? Un élément de réponse relève de la capacité à avoir un Besoin en Fonds de Roulement (BFR) suffisant ainsi qu'une politique d'achats cohérente pour traverser les contextes économiques tendus.

La défaillance des PME peut être due à plusieurs facteurs :

- l'**âge de l'entreprise** : plus une entreprise est jeune, plus sa probabilité de défaillance est élevée.
- l'**insuffisance de sa rentabilité** qui, en bloquant les possibilités d'investissement, est la cause d'une perte fatale de compétitivité.
- la **fragilité de sa structure financière**, cause d'une crise de solvabilité qui ne lui permet, ni de franchir un choc conjoncturel, ni de financer une croissance trop rapide (les défaillances de PME en forte croissance sont bien connues des banquiers...).



Pourtant, les PME tiennent une place primordiale dans l'économie mondiale. Elles jouent un rôle d'intermédiaire et sont source conséquente de création d'emplois dans tous les pays. En France, ces vingt dernières années, 2,3 millions de nouveaux emplois ont été créés dans les PME.

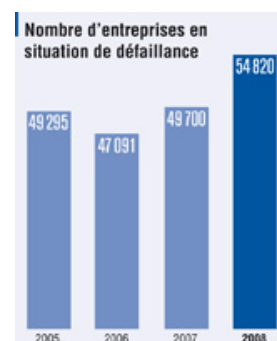
Selon les pays, la définition des Petites et Moyennes Entreprises diffère. En France, c'est en fonction de leur chiffre d'affaires et

du nombre de salariés qu'on les distingue. Plus précisément, de **10 à 250 employés** avec un **chiffre d'affaires maximal de 50 millions d'euros**.

Les PME ont aussi des caractéristiques bien spécifiques, comme la notion de centralisation de la gestion autour du dirigeant, ce qui engendre une hiérarchie moins prédominante ainsi qu'une certaine proximité entre les collaborateurs. Bien souvent, de part le nombre peu élevé de directeurs, les personnes doivent **combiner différents rôles** et ainsi assumer plusieurs fonctions administratives et opérationnelles.

Plus **flexibles** et avec une forte propension d'**adaptabilité** au marché, les PME sont réputées pour être réactives, pour dynamiser l'économie, mais aussi pour leur capacité à **innover rapidement**.

Concernant les achats, les PME ne disposent généralement pas de **structure officielle et formalisée**. Cela représente une des raisons des défaillances PME. En 2008, **55 000 structures déposent le bilan**. Le contexte de crise actuel, sous entend largement que le nombre de PME en situation de défaillance ne va cesser d'augmenter. En 3 ans seulement, les statistiques montrent une évolution inquiétante de 11%.



« Plus de 30% des PME n'ont pas encore pris le recul nécessaire sur la gestion de leurs achats, tandis que 10% s'y intéressent depuis moins d'un an ».

Etat des lieux

La crise actuelle met une grande majorité des petites structures face à des problématiques majeures :

- 1- les problèmes de liquidités
- 2- la recherche de points de rentabilité sans pouvoir augmenter le chiffre d'affaires
- 3- la défaillance de fournisseurs
- 4- le manque de suivi fournisseurs



Toutes ces questions poussent aujourd'hui les PME à rechercher une vraie **visibilité sur leurs dépenses** et mettre en place une action pour **augmenter le chiffre d'affaires**.

Comment adoucir les effets de la crise ?

« Revoir les façons de faire, dégager plus de liquidités, tels sont les enjeux principaux de la PME sur cette année 2009 qui sera pour beaucoup l'année charnière. »



KLB Group est aussi une PME et cette crise « historique » touche aussi son secteur. De nombreux concurrents ont déposé le bilan pour les raisons évoquées précédemment.

L'entreprise KLB Group, aujourd'hui leader dans le conseil achats, a toujours pensé l'avenir, même à ses débuts, en faisant attention à ses coûts de fonctionnement. Elle effectue depuis sa création une veille permanente sur ses dépenses de frais généraux. Aujourd'hui, l'endettement de l'entreprise est de l'ordre de zéro. Il a toujours facilité sa croissance continue depuis 14 ans.

La démarche de proposition auprès des PME a été d'appliquer le schéma que KLB Group s'est imposé depuis sa création. Et ce, en l'adaptant sur mesure à chaque entreprise selon sa spécificité.

Le mot de Gérard Mermet, Sociologue et directeur de Francoscopie



« Si la " crise " est inquiétante, voire obsédante dans la plupart des pays développés, elle l'est plus encore dans notre pays, où l'on mesure depuis des années un " moral " plus bas qu'ailleurs. L'inquiétude y est plus chevillée au corps, la méfiance plus forte, le cynisme plus apparent, la cohabitation plus difficile.

Le défi pour les années à venir n'est pas tant de réformer l'offre, sous-entendu de réguler le capitalisme ou le libéralisme planétaire, que d'accompagner la transformation de la demande, qui a déjà commencé. Ceux qui imaginent que la crise actuelle est passagère s'illusionnent ; les contraintes financières et environnementales ne permettront plus de tirer des traites sur les générations futures. Mais ceux qui en déduisent que c'est le début d'une catastrophe pour les sociétés développées se trompent aussi. C'est au contraire l'occasion pour elles de revenir à des " fondamentaux ". »

« Dans un contexte de crise, les entreprises se doivent d'être encore plus vigilantes sur la maîtrise de leurs dépenses. La prestation de service de KLB Group, testée auprès de grosses PME a montré que les achats de fonctionnement représentent en moyenne 10% du CA sur lesquels 9 à 30% d'économies ont été réalisées.»

» La « Solution PME »

Chaque année, KLB group traite un volume d'affaires de 4M€ et près de 200 missions tous métiers confondus.

« Faire des achats est un enjeu commun à tous, au quotidien »

L'approche de KLB Group est avant tout de réaliser les premières économies au sein même de l'entreprise en développant une **conscience collective**. Les démarches externes, notamment opérées avec les **fournisseurs** seront conduites en parallèle. Les économies sont le fruit d'un travail en externe, mais aussi en interne.

En parallèle, KLB Group mène des renégociations avec les **fournisseurs existants**, même si des propositions à de nouveaux fournisseurs potentiels sont faites pour permettre d'atteindre le maximum d'économies. Il ne s'agit pas là de rendre exsangue des entreprises fournisseurs mais de trouver ensemble des solutions.

La force de KLB Group réside aussi dans son mode de **rémunération, qui est indexée exclusivement sur les résultats**, avec des modalités de paiement flexibles, adaptées aux PME. Afin de garantir les économies aux entreprises clientes, KLB Group opère un suivi de la facturation pendant 2 ans, pour s'assurer que les conditions négociées sont bien appliquées tout au long du contrat.

» Accepter de se faire accompagner

Cette qualité de prestation dans la fonction achat permet aux Petites et Moyennes Entreprises de **dégager des économies en moins de 2 mois** et surtout de leur garantir une pérennité.

Cette approche demande au client un investissement de **temps minime**. La PME s'appuie sur le cabinet tout au long de son intervention et se focalise uniquement sur le **pilotage** du projet.

L'accompagnement d'un cabinet extérieur est essentiel pour générer des économies importantes rapidement. Les PME n'ont ni les ressources, ni les capacités suffisantes pour entreprendre ce type de projets dans le même laps de temps.



INTERVIEW

Cyril Bernard

Chef de mission
opérationnel PME

Pourquoi cette nouvelle orientation ?

Nous travaillons depuis près de 14 ans avec des entreprises du CAC 40, grands groupes et mid-market. Notre offre a été lancée suite à des demandes répétées de dirigeants de PME, qui n'étaient à l'origine pas notre cible.

Testée auprès de PME, notre offre a permis de dégager en moyenne 200K€ d'économies en 8 semaines.

Quels sont les atouts de votre accompagnement ?

Des économies annoncées en 6 semaines que vous retrouverez dans vos comptes.

Notre démarche repose sur 4 principes fondamentaux :

- Une pérennité des économies grâce à un contrôle facture sur 2 ans.
- Des économies dégagées dès le deuxième mois
- Une rémunération basée uniquement sur le résultat
- Une implication opérationnelle faible du client

Cyril Bernard :

Acheteur et consultant achat, il a eu l'opportunité de traiter environ 20 familles d'achats, aussi bien dans l'industrie que dans les services.

Cette expérience lui permet aujourd'hui de comprendre rapidement les problématiques des ses clients. ■

KLB Group est créé en 1996 par Flavien Kulawik et Jean-Marc Le Breton.

A l'époque, les entreprises doivent réduire leurs coûts pour faire face à la crise qui sévit depuis 1993. Les deux fondateurs s'aperçoivent qu'il n'existe pas d'offre de conseil pour aider sur le terrain les entreprises à réduire leurs coûts d'achats. Ils décident donc de se lancer sur ce créneau.

Jeunes diplômés, ils manquent tous les deux d'expérience pour être crédibles en conseil. Confiants dans leur capacité à obtenir des résultats, ils proposent à leurs premiers clients de se rémunérer uniquement par un pourcentage des économies générées.

Au bout d'un an, les premières missions sont un succès et les premiers salariés sont embauchés, l'entreprise est lancée.

Trois ans plus tard, alors que l'activité de réduction de coûts se développe rapidement, 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.



Dès 2000, KLB Group se lance à l'international sur l'Allemagne, l'Espagne et l'Angleterre. Aujourd'hui, KLB Group est un groupe international présent non seulement en Europe mais aussi en Amérique du Nord et en Asie.

Depuis 2007, KLB Group développe une expertise très forte dans le métier de la Logistique, Cette activité s'est développée très rapidement pour représenter une part significative de son chiffre d'affaires.

Dans ses deux métiers, KLB Group veille à appliquer les valeurs qui ont fait son succès, et qui sont résumées par sa signature :

Performance. Everyday.

KLB Group aide tous les jours, sur le terrain, ses clients à être plus performants.

Conscient de la dimension citoyenne de l'entreprise et de son engagement dans le maillage de l'économie, KLB Group fait de cette nouvelle offre de services aux PME un atout commercial bien sûr mais aussi la réponse à une demande conjoncturelle des PME qui font le tissu social du pays.