

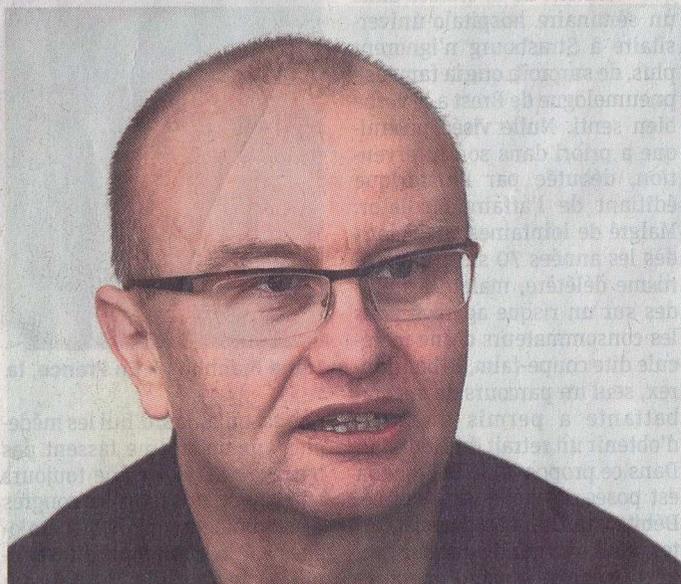
# Axiom Performance grandit à l'international

Soucieuse de renforcer sa présence à l'international, Axiom Performance vient de s'implanter en Tunisie. La société alsacienne de conseil en lean management, spécialisée dans l'agroalimentaire, le luxe et les industries de process, vise une croissance de 10 % par an.

**A**xiom Performance vient de franchir une nouvelle étape. Huit ans après sa création, la société alsacienne de conseil en lean management a entrepris d'exporter ses compétences. Elle vient tout juste « d'ouvrir une succursale en Tunisie », annonce Hubert Siegfriedt, son directeur commercial, avec une satisfaction non dissimulée. Et pour cause : cette jeune société a d'ores et déjà décroché « un premier gros contrat dans l'industrie pharmaceutique ».

## Chasser les gaspillages pour améliorer les performances

« Notre objectif maintenant, c'est le marché nord-africain », précise M. Siegfriedt, convaincu que « l'Algérie et le Maroc sont des cibles potentielles ». Pas question cependant pour Axiom Performance de réduire son aire d'intervention à cette seule région du globe. L'entreprise strasbourgeoise a en effet aujourd'hui « de plus en plus de contrats à l'international », souligne le dirigeant. Ses six consultants seniors, appuyés par « un panel d'indépendants » et par deux assistants, interviennent un peu partout



**Axiom Performance n'exclut pas de s'implanter en Asie du Sud-Est, indique son directeur commercial Hubert Siegfriedt.**

PHOTO DNA - JEAN-CHRISTOPHE DORN

dans le monde pour le compte de ses clients, les Danone, Henkel, Essilor, Merck, Roquette, Kraft Foods, Guerlain, Dior et autres Carrefour. À charge pour eux de « chasser les gaspillages » afin d'améliorer les performances des unités de production qu'ils ont pour mission d'accompagner. « Dès notre création en 2006, nous nous sommes spécialisés dans l'agroalimentaire, le luxe et l'industrie de process », explique le « consultant en amélioration des performances » qui a appris

son métier au Japon, source du lean management, et qui a dirigé pendant plusieurs années l'institut Kaizen à Paris. Cette stratégie « nous a permis de nous faire un nom dans ces secteurs d'activité » et, accessoirement, de ne pas trop souffrir de la crise puisque « l'agroalimentaire, la pharmacie et l'industrie du luxe ont été relativement épargnés ». Jusqu'en 2012, Axiom Performance a d'ailleurs connu « une forte croissance », au rythme de l'inté-

ret grandissant des entreprises pour cette méthodologie qui permet de réduire les coûts de production et d'augmenter la productivité. Le chiffre d'affaires de l'entreprise a ainsi tutoyé les 2 millions d'euros.

L'an dernier, l'équipe revue quelque peu à la baisse a vu son volume d'activité reculer à 1,6 million d'euros. Mais cette tendance, estime Hubert Siegfriedt, devrait s'inverser dès cette année. « Notre objectif est d'atteindre 1,7 million d'euros de chiffre d'affaires en 2014 » puis « de croître de 10 % par an », précise-t-il.

La société de conseil sait pouvoir compter sur une nouvelle clientèle, celle des PME-PMI, de plus en plus nombreuses à avoir recours au lean management. « Elles constituent aujourd'hui un tiers de nos clients », les deux autres

tiers étant constitués par des grands groupes, indique le directeur commercial.

Les industriels ne sont pas les seuls à adopter cet outil de gestion. « Nous avons par exemple amélioré les processus administratifs dans une société d'assurance et réduit le temps d'attente aux urgences de 4 heures à une demi-heure dans un hôpital de la région ».

Axiom Performance peut s'appuyer aussi sur son département formation, Lean University, qui pèse à présent 20 % de son chiffre d'affaires. Et elle n'exclut pas, si sa succursale tunisienne monte en puissance, de prendre pied ailleurs. « Si ça marche, confirme M. Siegfriedt, nous pourrions envisager de nous installer en Asie du Sud-Est ». ■

ODILE WEISS

## LES SALARIÉS AU CENTRE

Hubert Siegfriedt est catégorique. Sauf à être dévoyé, « le lean management n'est pas un outil de destruction de l'emploi ». Bien utilisé, c'est-à-dire « en mettant l'humain au centre du dispositif », il permet au contraire « d'améliorer à la fois les performances et les conditions de travail », affirme-t-il.

« Peu importe où nous travaillons, les méthodologies sont toujours développées avec les hommes car ce sont eux qui trouvent les solutions », insiste le dirigeant. « Souvent, des clients nous font venir pour améliorer la qualité, les coûts et les délais. Nous leur proposons en même temps de travailler sur la sécurité, la motivation et l'environnement » du personnel. C'est, souligne-t-il, le seul moyen « de fédérer l'entreprise autour de ces outils » et donc de garantir le succès de la démarche.