

# eoNews

Numéro 1 • Juillet 2013 • Lettre d'informations du Groupe EOLEN

## LE PLAN D'ACTION HORIZON 2016, SON ENJEU

### Sommaire

Édito .....	2	Flash-Back.....	6-7
En plein essor.....	3	Lumière sur.....	8
Expériences .....	4-5		

## Le Meilleur **Horizon** pour nous tous...



Il était important de partager avec vous les grandes lignes stratégiques du Plan HORIZON 2016. Il doit nous permettre d'envisager une croissance organique, conjuguée avec quelques opérations de croissance externes ciblées, afin d'atteindre l'objectif de 1 000 collaborateurs sur l'année 2016.

Notre société, forte d'environ 360 personnes, dont 83 % d'ingénieurs et de bac+5, a une activité qui s'équilibre sur des modes d'externalisation traditionnels en R&D, mais aussi sur des modes d'intervention globalisés et forfaitisés. Cela nous permet d'envisager, dès cette année, **une croissance organique**, confortée par des effets de croissance liés au secteur des télécommunications mais aussi sur un développement important

dans le secteur de l'énergie. Le Plan HORIZON 2016 est bâti sur plusieurs objectifs. Le premier consiste à harmoniser nos processus et outils internes suite aux différentes acquisitions réalisées sur les années précédentes. Il doit ensuite nous permettre de structurer notre corps business **par le biais d'émergence de nouveaux secteurs** et enfin de structurer de manière plus étendue notre service technique interne à l'entreprise.

Ce début d'année m'aura permis de mettre en place différentes revues stratégiques qui ne font que confirmer **le très bon niveau d'expertise du Groupe EOLEN** sur ses cinq piliers d'activités sectorielles, à savoir le pôle Finance, le pôle Télécoms et Multimédia, le pôle Energie et Sciences de la Vie, le pôle Aéronautique, Spatial et Défense ainsi que le pôle Services et Média. Fort de cette analyse, elles m'auront également permis d'identifier tous les leviers d'amélioration de performance qui nous conduiront à poursuivre une politique volontariste de recrutement, d'optimisation de la qualité technique de nos réponses aux appels d'offres, mais aussi du renforcement de notre structure commerciale. Ce challenge nous permettra d'être **plus qu'optimistes** dans un climat d'activité mondiale morose. Vous avez donc compris que, fort d'une stratégie établie, le Groupe détient les clés essentielles nous permettant d'envisager la bonne tenue de ses objectifs ainsi qu'une croissance rentable.

Je suis une fois de plus ravi de partager avec vous l'enjeu du plan d'action HORIZON 2016 tout en sachant que **je vous renouvelle toute ma confiance**, ainsi qu'à mon équipe, mes collaborateurs et tous les acteurs qui participeront au succès de notre entreprise.

**Jean-Marc Boussidan**  
Directeur Général ■



# Présentation du plan de développement par pôle

Chers collaborateurs,

Le plan HORIZON 2016 qui sera notre feuille de route pour les prochaines années est avant tout un plan de développement commercial. Ses deux axes fondamentaux peuvent se résumer ainsi :

- Consolider notre présence chez nos principaux clients grands comptes. Il est, en effet, de grande importance de pérenniser la relation avec nos 15 plus grands prescripteurs qui représentent plus de la moitié de notre chiffre d'affaire. C'est surtout en leur sein que nous aurons les meilleures opportunités pour accéder à des marchés importants en mode contrat de service ou forfait. Ces projets sont essentiels pour capitaliser sur notre savoir-faire technique et favoriser l'évolution de

nos consultants vers des fonctions de management de projet et d'avant-vente.

- Avoir une approche de développement stratégique sur un monde prospect est également nécessaire pour permettre à nos consultants de consolider leur expertise technique sur des comptes miroirs ou d'autres secteurs, mais également pour faire évoluer notre offre sur des domaines à fort potentiel de croissance et ainsi assurer la dynamique de développement du Groupe EOLEN.

Nous allons adapter ce plan au contexte de chaque pôle et agence du Groupe EOLEN pour favoriser une croissance pérenne de l'activité de chacun d'entre eux. Nous avons déjà identifié les priorités suivantes :

## Pôle Finance

- Développer notre présence et nos points d'ancrage au sein des 3 banques chez qui nous intervenons à savoir BNPP, SG, BCPE pour renouveler et étendre nos référencements en nous appuyant sur notre expertise dans le domaine de l'infrastructure, mais aussi en MOE et en AMOA-Conseil.
- Développer le secteur de l'assurance/prévoyance qui offre de nombreuses opportunités de transfert de compétences.

## Pôle Télécoms et Multimédia

- Consolider notre présence chez Ericsson, notamment par la mise en place d'offres globalisées.
- Exploiter le potentiel de développement chez Orange et Bouygues Telecom.
- Valoriser notre expertise différenciatrice en HPC pour pénétrer de nouveaux comptes dans le secteur de la Défense, de l'Énergie et même de la Finance.

## Pôle Services et Média

- Cibler des comptes à plus fort potentiel dans les domaines des médias, du e-business et du tourisme afin de déterminer où nos efforts de déploiement apporteront le plus de valeur ajoutée au Groupe et à nos consultants.
- Transposer les offres des autres pôles (infrastructure, logiciel embarqué, multimédia...) pour pénétrer les directions informatiques de grands comptes industriels et le secteur de l'Électronique Grand Public et Professionnelle.

## Agence Toulouse

- Opérer une diversification sectorielle en nous appuyant sur les référencements et savoir-faire du Groupe en Banque, Tertiaire et Télécoms.
- Étendre progressivement notre présence chez les acteurs de l'écosystème Aérospatial toulousain en rayonnant sur les projets internationaux.
- Développement selon un axe géographique sur tout le Grand Sud-Ouest (Bordeaux, Pau, Montpellier...).

## Pôle Énergie et Sciences de la Vie

- Intensifier notre développement chez les EPC puis chez les opérateurs et équipementiers du secteur Oil & Gas.
- Poursuivre notre diversification dans les secteurs du médical, de la construction, des industries électriques et du nucléaire.
- Intégrer des managers issus du monde des procédés.

C'est avec grand plaisir que je vous communiquerai régulièrement l'avancée des étapes de ce plan.

**Cédric Lochouarn**  
Directeur du Développement ■



## THOMAS NOUGE BERDE

Depuis 2008, Thomas est consultant pour l'agence de Toulouse, il a souhaité partager son expérience avec nous.

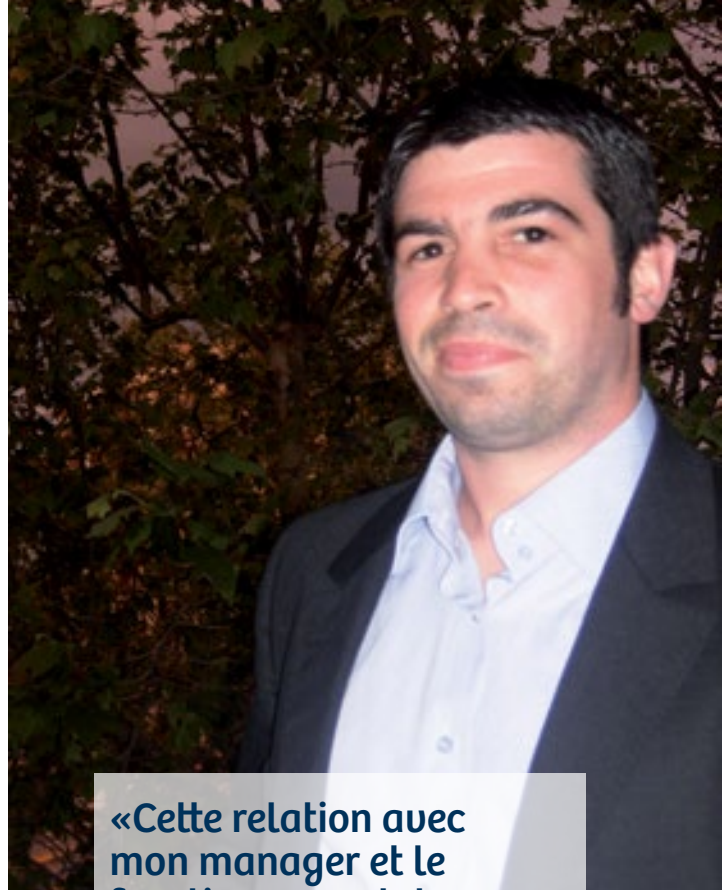
### Comment s'est passé ton recrutement dans l'agence Toulousaine ?

Un an après mon diplôme, j'ai été contacté par plusieurs sociétés de conseil pour le même poste, y compris EOLEN. J'ai donc rencontré Matthieu Caylet à plusieurs reprises et j'ai tout de suite apprécié la relation de travail qu'il me proposait : sérieuse, avec un bon d'état d'esprit et un dialogue facile. Cette relation avec mon manager et le fonctionnement de l'entreprise m'ont convaincu de choisir le Groupe EOLEN.

### Aujourd'hui tu es en mission chez Siemens, comment s'est passée ton évolution professionnelle au sein du Groupe ?

Ma mission chez Samtec, prestataire d'Airbus, a duré deux ans et m'a permis de développer certaines compétences tout en appliquant le savoir acquis en mathématiques appliquées et les connaissances transverses que j'avais acquises lors de mes différents stages dans l'aéronautique et lors de ma formation.

Depuis plus de deux ans, je suis en mission pour Siemens et je travaille au développement d'un logiciel MES (Manufacturing Execution System) pour le client Airbus. Ce logiciel collecte en temps réel les données de production d'une usine qui permettent une analyse précise de l'activité. J'ai beaucoup apprécié l'implication d'EOLEN qui m'a envoyé trois mois à Gênes en Italie, pour une formation de déploiement du logiciel MES. J'ai pu suivre le projet entièrement : de l'architecture des fonctionnalités standards jusqu'au déploiement général avec les différentes phases de spécification, les phases d'analyse, l'intégration et le déploiement du logiciel



« Cette relation avec mon manager et le fonctionnement de l'entreprise m'ont convaincu de choisir le Groupe EOLEN. »

dans l'environnement d'Airbus, les supports de tests (acceptance technique, jusqu'au déploiement dans deux usines pilotes sur dix).

Les différents postes que j'ai occupés en tant que consultant m'ont permis de progresser rapidement et d'acquérir de nouvelles compétences.

### Que penses-tu de ton expérience au sein d'EOLEN ?

Comme je l'ai dit précédemment, EOLEN a vraiment appuyé ma candidature chez Siemens d'abord en me permettant de suivre la formation qui me manquait pour pouvoir assurer la mission qui m'était proposée. Ensuite, mon manager a insisté auprès du client pour que je décroche cette mission et aujourd'hui cela se passe très bien. J'apprécie réellement l'ambiance de travail qui y règne, c'est d'ailleurs pour cela que je n'hésite pas à recommander le Groupe EOLEN à mes collègues ou amis qui seraient susceptibles d'être intéressés. J'ai ainsi pu coopter plus de cinq collègues pour l'agence. Nous avons tous réussi à établir une véritable relation de proximité avec les membres de l'agence de Toulouse et cela rend notre vie professionnelle d'autant plus agréable, chaleureuse et sereine.

# CÉCILE BAZANTÉ

Cécile a rejoint le Groupe EOLEN en tant que consultante, elle est aujourd'hui Ingénieur d'Affaires dans le pôle Télécoms et Multimédia. Elle nous fait part de son expérience...

## **Cécile, quelle est ton expérience professionnelle avant d'intégrer le Groupe EOLEN ?**

Des années d'expérience chez Motorola. J'y ai occupé plusieurs postes : d'assistante logistique, je suis passée à assistante produit pour les terminaux mobiles. Ensuite, j'étais chargée du lancement des produits sur le marché Français en retail et distribution. Ces dix-huit années m'ont permis d'acquérir une connaissance très poussée du fonctionnement interne de Motorola mais aussi du domaine Télécoms, en France comme à l'étranger. Cela m'a permis d'accomplir des missions transverses chez différents clients sur l'environnement de la téléphonie mobile.

## **Quand as-tu intégré le Groupe EOLEN ?**

En février 2011 en tant que consultante chef de projet logistique chez Ericsson. Pendant deux ans, j'étais chargée de transférer une partie de leurs activités en Bulgarie. J'ai, à cette occasion, pu découvrir la partie infrastructures des Télécoms.

## **Tu es aujourd'hui Ingénieur d'Affaires sur le pôle Télécoms et Multimédia, qu'est ce qui a motivé ce changement et comment s'est passée ta transition ?**

Je ne m'épanouissais plus dans ma mission, j'en ai donc fait part à mon Directeur d'Agence. Nous avons discuté de mon projet d'évolution professionnelle et à la fin de ma mission chez Ericsson, il m'a proposé de l'assister dans la gestion d'appels d'offres du secteur Télécoms. Depuis mon arrivée chez EOLEN, j'ai participé à de nombreux événements et j'ai pu découvrir ce métier en échangeant avec Dominique, Béatrice et Mikaël. La transition s'est donc faite

très naturellement, je savais à quoi m'attendre en intégrant les services internes.

## **Comment vis-tu ce nouveau métier au quotidien ?**

Au quotidien ? Je n'ai pas le temps de m'ennuyer ! Je peux dans une même journée rencontrer un client à 9h, un candidat à 14h, faire une simulation à 16h et une présentation à 18h. Voilà une journée type d'Ingénieur d'Affaires. C'est un métier passionnant et très prenant ! J'adore la diversité que m'apporte ce travail : les différentes casquettes que j'enfile – manager, commercial, recruteur... – les différentes personnes que je côtoie chaque jour : clients, consultants, candidats, chargés de recrutement...

## **Quels seraient les conseils que tu donnerais à qui veut devenir Ingénieur d'Affaires ?**

Etre Ingénieur d'Affaires est un métier prenant qui demande d'être sûr de sa disponibilité : être capable de s'investir intellectuellement et d'y consacrer beaucoup de temps. Manager une dizaine de consultants, répondre aux appels d'offres exige beaucoup d'énergie, de rigueur et d'attention. C'est un challenge de tous les jours qui nous tient en haleine : s'assurer du bien-être de ses consultants, choisir les bons profils pour ensuite rencontrer les clients et les convaincre de choisir nos candidats. Il faut être sûr d'avoir un tempérament compétitif et passionné pour pouvoir résister à la pression de ce métier.



**«C'est un métier passionnant et très prenant ! J'adore la diversité que m'apporte ce travail »**



# 23<sup>ÈME</sup> ÉDITION DU RALLYE AÏCHA DES GAZELLES

**DU 21 AU 28 MARS 2013**

Nos deux gazelles, Julia et Rose sont revenues de ce rallye avec le sourire et l'envie de partager leur expérience unique, elles sont très fières d'avoir relevé ce défi et d'être arrivées 86<sup>ème</sup> sur 150. Cette aventure leur a permis de challenger leurs limites et leur volonté de réussir tout en respectant l'esprit d'équipe et d'entraide omniprésent pendant la course. Un mois après avoir franchi la ligne d'arrivée, Julia nous raconte son rallye.

## **Explique-nous ce qu'est le Rallye des Gazelles ? Qu'est ce qui t'as donné envie d'y participer ?**

Le but de cette course automobile est d'atteindre tous les checkpoints avec le moins de kilomètres, en utilisant uniquement des cartes des années 50 ! Ma sœur y a participé l'année dernière. Je l'ai soutenue pendant le Rallye et j'ai eu envie d'y participer à mon tour. Les courses automobiles sont en général un sport masculin, et j'ai pu prouver qu'une femme peut également relever le défi de conduire un 4x4 dans des conditions extrêmes. Je suis vraiment fière d'avoir pu terminer ce Rallye. Abandonner ma vie de consultante parisienne pour participer à cette compétition, passer 8 jours dans un confort minimal, des conditions extrêmes et me retrouver seule dans le désert avec Rose, était un véritable challenge personnel.

## **Qu'as-tu appris de cette épreuve ?**

Avec Rose, nous avons établi une stratégie dès le début pour définir nos objectifs communs et poser nos limites. Pendant la

course, stratégie et improvisation étaient nos meilleures alliées pour réussir : savoir sacrifier du temps ou certaines balises et éviter certains terrains trop dangereux. Avoir réussi à terminer la course, m'être surpassée, c'est la plus belle victoire que m'a apportée cette aventure. Je pense que l'on peut être surpris de ses capacités si l'on se laisse l'opportunité de les exploiter. Cette expérience me poussera dorénavant à ne pas me fixer de limites et à me surpasser au quotidien. Avec Rose, nous avons aussi connu beaucoup de moments de doutes et j'ai compris que faire une pause, communiquer avec son équipière et les autres équipages aide à relativiser la situation, rester positive et résoudre nos problèmes.

## **Quel a été le meilleur moment de cette aventure ?**

Nous avons dû dormir dans le désert avec quatre autres équipages la première nuit et nous avons échangé nos expériences de la journée. En écoutant les récits des autres, nous avons pris du recul et nous nous sommes aperçues



qu'on était toutes sur le même bateau. Ce sont surtout les émotions fortes ressenties, notamment la joie de s'être dépassée et d'avoir réussi ce challenge qui rendent cette aventure inoubliable.

### **Quel a été le moment le plus difficile ?**

Le Rallye est très éprouvant physiquement et psychologiquement... Avec la fatigue, les obstacles semblent plus durs à surmonter : un après-midi nous sommes restées ensevelies dans le sable et pendant 2h30, nous avons persévéré et creusé pour libérer la voiture. A aucun moment nous n'avons dit que nous voulions appeler l'assistance, même si nous en avions très envie : nous nous sommes finalement libérées sans aide extérieure et nous en sommes d'autant plus fières.

### **Si on te proposait de participer au Rallye l'année prochaine, tu accepterais ?**

Si tu m'avais posé la question directement à l'arrivée du rallye, j'aurais dit non. Avec le recul, je ne me souviens que des bons souvenirs et j'accepterais volontiers pour voir si, avec un peu d'expérience, je pourrais faire une meilleure performance.

Nos gazelles sortent grandies de cette expérience exceptionnelle. Aujourd'hui, elles en tirent profit au quotidien, tant dans leur vie personnelle que professionnelle.



## **LE SPONSORING CHEZ EOLEN**

Toute l'équipe de Direction du Groupe EOLEN a tenu à soutenir Julia et Rose dans cette fabuleuse aventure humaine. Nous partageons les valeurs défendues par notre équipage : le challenge, le dépassement de soi, la performance, la persévérance et l'esprit d'équipe. Ces qualités humaines nous paraissent indispensables aujourd'hui dans notre environnement professionnel et dans la vie d'une entreprise.

Nous allons donc mettre ces valeurs à l'honneur au sein du Groupe EOLEN en encourageant de nouveaux projets et en rendant possible la réalisation de vos passions. Notre politique de sponsoring aura pour objectif de mettre en lumière les talents, l'audace, l'innovation, l'esprit d'équipe et le défi.

Si vous pratiquez un sport à haut niveau, si vous travaillez sur un projet innovant ou si vous souhaitez participer à un évènement véhiculant ces valeurs, n'hésitez pas à en faire part au Service Communication qui étudiera votre dossier avec la plus grande attention.



# L'expediting

L'expediting est un nouveau métier indispensable pour les grands groupes industriels. Il a récemment été créé suite à l'augmentation de la taille de leurs projets. Il est donc devenu vital pour les commanditaires de suivre de près l'avancée de ces projets. Les expeditors sont devenus des acteurs essentiels pour les grands prescripteurs de projets

industriels. Nicole Bonzou Malan, consultante en expediting du Groupe EOLEN, nous explique pourquoi l'expediting est devenu une fonction très recherchée dans la gestion de projets industriels.

## L'expediting, un métier très complet

Depuis quelques années, l'expediting a soulagé l'acheteur de certaines de ses fonctions. Il intervient donc après lui dans la chaîne d'exécution. Désormais, il assure le suivi commercial, logistique et technique des projets.

L'expeditor occupe un poste très complet : il suit le projet du début à la fin. Il organise notamment la réunion de lancement, le kick off meeting qui rassemble les principaux intervenants du projet (company/vendor/contractor/third party). **Il prend part à l'établissement du cahier des charges, du planning de référence et au suivi constant du chantier tant sur des problématiques techniques que commerciales.** Il s'assure aussi que tous les documents sont bien commentés et compris par chaque intervenant. Il est l'interlocuteur de référence sur le projet : il collabore avec le responsable du projet, l'acheteur, l'inspecteur et bien sûr le sous-traitant en charge de la fabrication.

Un expeditor est aussi responsable d'évaluer l'impact des modifications techniques et de fournir un meilleur retour d'informations. Son rôle est de remonter, alerter et archiver l'ensemble des faits ayant eu des conséquences, autant commerciales que techniques, sur l'exécution de la commande. Il est également chargé de s'assurer que le fournisseur respectera les délais de livraison. **Il est aussi celui qui s'assure du respect contractuel de la commande** ce qui comprend : l'obtention des garanties bancaires, des certificats d'assurance, de l'accusé de réception des sous-commandes, des avenants ainsi que des release notes délivrées par la third party. Enfin, l'expeditor valide les factures fournisseurs et applique ou non des pénalités de retard sur le projet car les retards sont fréquents et les torts sont souvent partagés.

## Pourquoi les entreprises ne peuvent plus s'en passer...

Aujourd'hui, les projets industriels peuvent atteindre des sommes de

plusieurs milliards de dollars : les pénalités de retard sur ces chantiers sont colossales et un réel danger pour les grands groupes. Il leur est donc vital d'assurer un suivi des délais très rigoureux en sachant repérer à temps les défauts et failles techniques. **En plus d'accroître la sécurité, la qualité et la sureté sur les projets, l'expediting permet aux grands groupes de réaliser de fortes économies financières.**

## Les qualités d'un expeditor

L'expeditor a ainsi un rôle support à la prise de décisions grâce à sa vision globale, il interagit avec tous les intervenants du projet. La rigueur, la transparence, l'implication, la réactivité, la curiosité, et le pragmatisme permettent d'exceller sur ce type de poste.

**Si vous souhaitez en savoir plus, n'hésitez pas à consulter l'Age d'Or de l'Expediting, article paru sur le site de L'Usine Nouvelle le 30/04/13.**

Remerciements particuliers à Cécile Bazanté, Nicole Bonzou Malan, Thomas Nougé Berde, Julia Elbaz et Rose Legoubin.