

Les optimisations d'ERA ont conduit à d'agréables surprises chez Easyfairs

LE CLIENT	Easyfairs
SECTOR	Secteur de l'évènementiel
CATÉGORIES DE COÛTS EXAMINÉES	Déchets, énergie, fleet, HVAC, ainsi que le coût des copieurs et des imprimantes

LE CLIENT

Easyfairs est principalement actif dans deux domaines. D'une part, ils louent de l'immobilier évènementiel. Ils mettent des espaces à disposition, par exemple pour des événements. D'autre part, ils organisent eux-mêmes une trentaine d'évènements propres et de bourses en Belgique, et environ 230 au niveau mondial. En Belgique, Easyfairs emploie 150 personnes, et au niveau mondial, le groupe compte 750 employés.

LE DEFI

« Easyfairs est une entreprise en très forte croissance et dans un projet de croissance, on est surtout actif dans le core business », déclare Alain D'Haese, COO & Head of Venues chez Easyfairs. « L'achat de produits spécifiques ou de 'biens courants', comme les copieuses, ne fait pas partie de notre cœur de métier. En général, nous consacrons moins d'attention à des catégories de coûts que nous connaissons peu, et dont les contrats suivent leur cours. Quand ERA nous a contactés, nous avons accepté de déterminer ensemble les domaines internes, dans lesquels nous n'avions pas de connaissance spécialisée en achat. Nous avons décidé d'engager ERA pour l'optimisation de certaines catégories qui coûtent énormément d'argent chaque année et qui ne doivent pas être renégociées annuellement. »

LA SOLUTION

« Les experts d'ERA ont étudié minutieusement nos dépenses en matière de fleet, de déchets, de HVAC et d'énergie (électricité et gaz) », explique D'Haese. « Depuis peu, la catégorie copieurs et imprimantes les a rejoints. »

« ERA démarre toujours par une conversation exploratoire. Au cours de cette conversation, ils vérifient quelles sont les sensibilités dans un dossier particulier. Parfois, dans notre cas, des fournisseurs sont aussi des clients, et il faut en tenir compte. Ils recherchent qui, dans l'entreprise, est responsable d'une catégorie spécifique de coûts, et ils impliquent cette personne dans le projet. Ensuite, ERA étudie les coûts, les contrats et l'historique d'une catégorie de coûts. Ce qui fonctionne bien, dans l'état actuel des choses, est également inventorié. Ils s'informent aussi de notre liste de desideratas, sur ce que nous souhaitons atteindre en tant que client. Après avoir collecté toutes ces informations, ERA débute le véritable travail : la recherche des meilleures solutions sur le marché et les négociations. »

« Un associé, Jeff Van Bever, était notre point de contact général pour tous les projets. Il impliquait d'autres spécialistes d'ERA sur des dossiers spécifiques, en fonction de leur expertise, mais il était lui-même toujours présent ou au courant. Comme un seul associé coordonne tout, il n'y a pas besoin de travailler avec trop de personnes de contact. Je trouve cet accompagnement individuel très efficace. »

« Nous avons été très agréablement surpris des résultats, dans tous les domaines examinés. Dans les catégories étudiées des déchets, de l'énergie

LE RÉSULTAT Une économie moyenne proche de 20%

LE RESPONSABLE DU PROJET CHEZ EXPENSE REDUCTION ANALYSTS
Jeff Van Bever

et du fleet, ERA a réalisé des économies respectivement de 10%, 7% et 16%. Au niveau du HVAC, ERA a assuré une économie de pas moins de 48%. En moyenne, nous avons environ épargné 20% (19,9%) sur les postes de coûts examinés. »

« Sans ERA, nous n'aurions jamais atteint un tel résultat et nous y aurions consacré énormément de temps. Si vous voulez conclure des contrats aux meilleurs prix, sans pour autant avoir beaucoup d'expérience dans un domaine et sans y consacrer trop de temps, entamer ces projets avec ERA tombe sous le sens. Seul, on n'y arrive quand même pas, car le core business poursuit toujours son cours. Le coût d'ERA équivalait à un pourcentage des économies réalisées. Nous le regagnons via une négociation efficace. On gagne donc toujours. De plus, il s'agit d'améliorations durables, dont nous bénéficierons pendant de nombreuses années. Ainsi, dans le domaine du HVAC, tous les appareils sont inventoriés, pour les contrôler et les entretenir désormais de manière systématique et proactive. »

« Le plus grand atout d'ERA est qu'ils ont des experts en interne qui ont travaillé réellement dans les différents domaines. Ainsi, leur connaissance du métier est très spécifique et approfondie. En outre, ils possèdent des connaissances en matière de négociation : ils savent quand il y a anguille sous roche, ils connaissent les pièges possibles dans un contrat. Et cette combinaison fait du travail d'ERA un métier à part. »



“

« Les experts de chez ERA ont, outre la connaissance de leur métier, beaucoup d'expérience en négociation. De plus, ils connaissent les écueils possibles dans un contrat. »

ALAIN D'HAESE, COO & HEAD OF VENUES CHEZ EASYFAIRS