

Pour optimiser sa fonction maintenance

Spécialisée dans le domaine industriel, l'entreprise Valoris Consulting accompagne ses clients dans l'optimisation de leur fonction maintenance.

Bio-express

Valoris Consulting

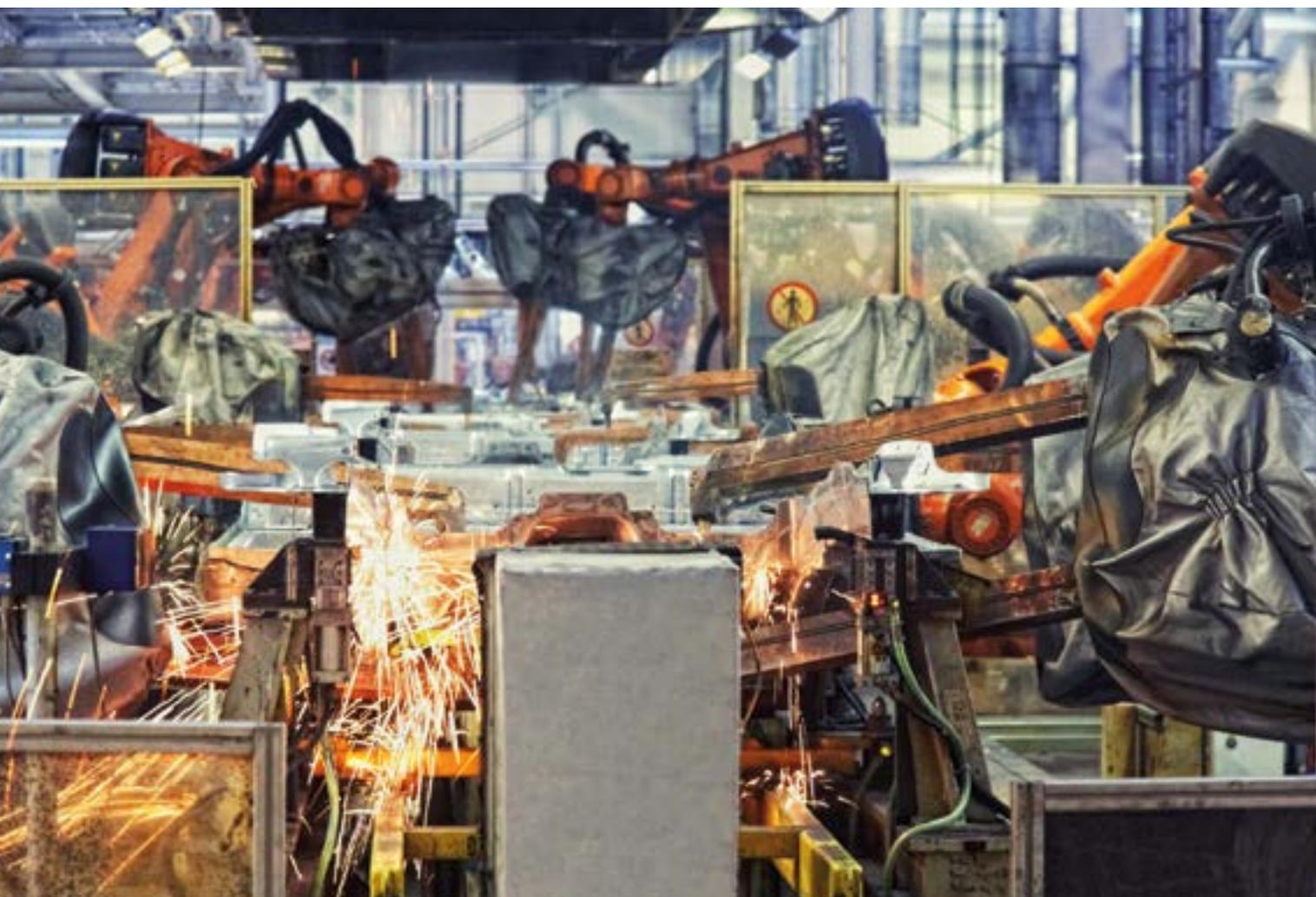
- 2011 : création de la société
- 2012 : mise en place de l'activité formation
- 2014 : développement de l'activité coaching
- 2016 : premiers clients à l'international
- 2017 : enrichissement de l'offre formation
- 2018 : premières prestations hors industrie (banque et santé), Obtention des certifications ICPF & PSI et Datadock

Avec 95% de ses clients provenant du secteur industriel, Cyril Dupont est un véritable spécialiste du secteur. Pour développer son activité de conseil et de formation dans le domaine de la maintenance, celui qui a fondé l'entreprise Valoris Consulting en septembre 2011 (et qui en est également le gérant) s'appuie sur une solide expérience. « Avant de diriger la structure, je faisais la même chose mais en tant que salarié dans l'industrie, explique-t-il. Et je me suis dit qu'il était plus pertinent de rester dans le domaine industriel si je me mettais à mon compte ».

Amélioration de la fiabilité des installations, réduction des temps d'intervention... Les clients de Valoris Consulting font face à de nombreuses problématiques. L'entreprise de Cyril Dupont se concentre donc sur des domaines tels que la criticité des machines, la maintenance préventive, les stocks, les achats, la gestion des ressources et les coûts.

Mais comment optimiser globalement la fonction maintenance ? Tout part souvent d'un audit, dans lequel Valoris va positionner la fonction maintenance des clients selon des bonnes pratiques. Deux outils sont utilisés : un outil avec 450 questions classées en 36 chapitres ou un autre avec 180 questions selon 24 chapitres. « Nous allons auditer la production, les ressources humaines, la finance, les magasins, etc., liste le dirigeant. Nous allons avoir des entretiens avec quasiment tous les services de la structure dont la direction et regarder comment fonctionne la fonction maintenance par rapport aux bonnes pratiques du métier ».

A l'issue de cette phase d'audit - qui dure généralement plusieurs jours - s'ensuit une restitution. Un travail en back office est alors effectué au préalable avant une présentation au client de son positionnement par rapport aux bonnes pratiques. Qu'est-ce qui fonctionne bien ? Qu'est-ce qui fonctionne moins bien ? Quels sont les axes d'amélioration ? Autant de questions pour lesquelles il est nécessaire de trouver des réponses pertinentes.



Pendant cette restitution qui fait suite à un état des lieux, Valoris Consulting positionne l'entreprise client et lui propose des objectifs à 6 ou 12 mois. « Nous proposons aussi un positionnement relatif, souligne Cyril Dupont. Nous allons comparer par rapport à tous les audits de toutes les sociétés que nous avons réalisés. De ces audits ressortent une note minimum, une note maximum, et une moyenne. Le client peut donc se situer par rapport à d'autres entreprises. Si plusieurs sites ont été audités dans son domaine, nous pouvons aussi lui donner sa position par rapport à son métier. Si c'est nécessaire, et c'est souvent le cas, nous proposons alors une nouvelle organisation. Généralement, nous proposons deux ou trois organigrammes, dont un qui nous paraît opportun pour mettre en place les actions de progrès ».

Donner les clefs de réussite

Cette action signe la fin de la première phase. « Si le client le souhaite, on peut s'arrêter là. Il peut nous dire 'J'ai mes positionnements, je sais ce que je dois faire'. Mais souvent, il nous demande de l'aider à rédiger la stratégie ».

D'autres interrogations voient alors le jour : quel est l'objectif ? Quel délai ? Que faut-il développer ? Quels sont les outils, les méthodes de travail à mettre en place ? Quels objectifs, quels responsables ? Une stratégie et un plan d'action sont ainsi construits pour que le client puisse piloter le changement à partir d'une courbe en S. Deux livrables sont en fine livrés dans cette phase : la stratégie / politique et le plan d'action.

Enfin, la troisième phase constitue l'accompagnement en lui-même, un accompagnement dans la mise en œuvre du plan d'action que Valoris et son client ont été amenés à définir. L'entreprise s'attache ici à créer ou adapter des outils afin de donner toutes les clefs de la réussite à ses clients.



Des ambitions à l'international

Pour mener à bien son activité, Cyril Dupont peut compter sur un réseau de plusieurs consultants, des hommes de terrain très expérimentés aux compétences diverses. Cette organisation est synonyme de grande souplesse, alors que la charge de travail peut varier de manière relativement importante selon les mois.

Après avoir étudié dans une école à Paris, le dirigeant est également devenu un coach professionnel certifié. « Cette autre casquette me sert tous les jours. En fonction des situations ou des gens que j'ai en face de moi, on peut être plutôt dans le conseil, plutôt dans la formation ou plutôt dans le coaching. De plus, même si la partie audit stratégie représente le plus gros de l'activité, en parallèle, nous travaillons aussi sur la performance industrielle avec la mise en place de démarches de progrès que sont les outils d'amélioration continue ».

Aujourd'hui, Valoris Consulting reçoit de plus en plus de demandes hors domaine industriel et commence à se positionner sur ces secteurs. Par ailleurs, si l'entreprise est bien implantée dans le monde francophone (en France métropolitaine et dans les DOM TOM bien sûr, mais aussi au Gabon, Maroc, Tunisie, Suisse, Luxembourg, Belgique), Cyril Dupont souhaite également développer l'activité à l'international.

De saines ambitions qui ne doivent pas faire oublier la nécessaire adaptation de l'entreprise à toutes les évolutions récentes, dans un marché qui se modernise chaque jour, notamment avec le développement de la maintenance 4.0 (IIOT, objets connectés, gestion des actifs, des espaces). « Certains clients sont très intéressés par ces mutations : chez eux, tout fonctionne en réseau, avec des remontées d'informations au niveau industriel sur les performances des machines, sur les arrêts, les baisses de cadence..., observe le dirigeant. Il y a une vraie demande à ce niveau-là. Tout le monde devra s'y mettre un jour ou l'autre, à des niveaux différents et avec plus ou moins de rapidité... ».

