

U

E

R

## RÉFÉRENCES

« Notre Meilleur Passeport »



TOTAL

«...Nous travaillons en équipes mixtes avec PMGI pour déployer notre référentiel de bonnes pratiques d'exploitation pétrolière sur nos différentes filiales dans le monde. Maintenance et fiabilité des équipements, performance d'exploitation, sécurité et environnement, interface avec la base, pratiques managériales et dynamique de progrès continu sont les grands thèmes de notre projet. Le contexte du projet est complexe à plus d'un titre : une production continue 7 jours sur 7 avec une pression quotidienne sur les équipes de personnels expatriés et nationaux, dans des pays dits difficiles, des cultures très techniques, un projet très ambitieux initié par le métier Exploitation au siège. Aujourd'hui nous considérons les membres de l'équipe PMGI comme des partenaires, ils ont su se faire accepter et apprécier du terrain malgré le niveau élevé de difficulté du projet. Leurs savoir-faire opérationnels en accompagnement du changement combinés à notre savoir-faire métier apportent les résultats attendus...»

Pierre BRET DIBAT

Chef de Projet Métier TOTAL



«... Je suis descendu dans l'usine, j'ai trouvé le changement spectaculaire : elle est propre, les allées sont rangées, la maîtrise et l'encadrement sont impliqués. La maîtrise et l'encadrement sont impliqués dans le progrès continu, et les résultats sont au rendez-vous... »

Bertrand QUENOT

Président Directeur Général ALGECO FRANCE



ESSILOR

«... La palette des compétences de PMGI est LARGE et VARIEE : de la performance industrielle, à l'efficacité de la Supply Chain en passant par le re-dimensionnement des structures, la réduction des coûts ou bien encore l'accompagnement au changement, les portes d'entrée pour travailler avec PMGI sont MULTIPLES. Avec le recul et compte tenu des nombreuses missions qu'elle a réalisées pour notre compte, on peut dire que les relations avec PMGI sont basées sur le LONG TERME...»

Claude BRIGNON,

Directeur des Opérations Industrielles Monde, ESSILOR.



«... Depuis votre départ, le fait marquant est que la DYNAMIQUE PERDURE. Aujourd'hui mes collaborateurs reconnaissent que le SGO est vraiment l'outil dont ils avaient besoin. Sur les lignes de production qu'ils convenaient d'améliorer, les rendements ont gagné en moyenne plus de 9 %, ce qui est considérable, même si grâce à votre action, nous jugeons que nous pouvons aller plus loin encore. Les outils et le changement culturel que vous avez installés à Troyes étaient précisément ce qu'il nous fallait pour faire de la productivité DURABLEMENT. Les résultats parlent d'eux-mêmes, et si j'avais à refaire cette mission, je repartirais avec P.M.G.I, car nous n'en serions pas là sans leurs expertises...»

Yannick LEBEN,

Directeur Industriel Europe B.U Roues MICHELIN



«...Nous avons récemment travaillé avec le cabinet PMGI sur nos processus de planification. Nous avons apprécié le pragmatisme de leur équipe mais aussi la préoccupation forte des consultants quant à la conduite du changement. Toute « évolution » dans la Supply Chain d'une société peut être complexe à mettre en œuvre et générer certaines résistances au sein de l'entreprise mais elle est nécessaire et il est important d'être bien épaulé dans ces démarches...»

Marie-Gilles GALLET,

Responsable Planification, Prévisions et stocks, MARIE SURGELES (GROUPE UNIQ)



The rechargeable specialists

«...En s'appuyant sur une méthodologie efficace, par leur approche très opérationnelle et pragmatique et par la capacité des consultants à se fondre à nos équipes, PMGI nous a permis d'optimiser notre chaîne logistique globale depuis la prise en compte des besoins clients jusqu'au flux logistiques internationaux en passant par l'installation des bonnes pratiques d'approvisionnement, de gestion des stock et d'achats...»

Christophe GURTNER,

Président Directeur Général, UNIROSS



«...PMGI nous a aidé à créer, installer, et organiser l'ensemble de notre SUPPLY CHAIN. Une méthodologie sans faille associée à des experts confirmés et PEDAGOGUES a permis d'atteindre les objectifs, avec entre autre une augmentation du taux de service qui a atteint 99% pour les clients France et qui a doublé pour les clients export...»

Christophe MAUPATE,  
Directeur Supply Chain, LABORATOIRES FOURNIER

## THALES

«...Notre environnement de complexité technique et multi-sites nous a conduits à retenir PMGI. La collaboration avec l'équipe PMGI nous a permis de passer d'un flux poussé à un flux tiré. Cela n'a pas été sans difficultés, mais PMGI a su maintenir le cap sur les bonnes pratiques tout en intégrant nos spécificités et notre culture d'entreprise. Les résultats sont à la fois chiffrés (taux de service, niveaux de stock,...) mais aussi qualitatifs (qualité des interfaces, transparence des reportings...).»

Jean-Louis GAUTIER,  
Directeur Supply Chain, THALES ELECTRON DEVICES



«...La démarche est bénéfique, les opérateurs ont très vite été moteurs. Nos services périphériques ont eu besoin de plus de temps, maintenant ils ont compris. Le chantier de réimplantation était ambitieux et le système de pilotage de la performance très innovant pour nous. Ces deux actions ont permis à notre atelier stratégique de résorber le retard et de devenir la vitrine (notre pilote) pour nos autres ateliers...»

Dominique DUPUIS,  
Directeur Production, DYNASTAR



«...La méthode est simple, pleine de bon sens. Cela ne nécessite pas d'investissement lourd. Il s'agit de jouer sur l'organisation du travail et il faut passer beaucoup de temps à convaincre tout le monde que l'on va changer des habitudes vieilles de plus de dix ans. Cela marche car c'est le personnel lui-même qui définit sa nouvelle méthode de travail...»

Eric LELAY,  
Général Manager, AMCOR



«...C'est un changement culturel profond qui nous a donné de l'air et des résultats. Avant, les gens étaient sur 1 machine et ne bougeaient pas. L'environnement n'était pas stimulant. Aujourd'hui nous avons une organisation en îlot avec une importante réimplantation, ce qui a favorisé des comportements solidaires où l'entraide devient un facteur de motivation. L'exigence d'excellence demandée aux équipes s'est retournée en miroir : toute la chaîne hiérarchique a du être exemplaire et réactive sur les plans d'actions émanant du terrain car sinon, nous mettions en péril le projet. Chacun matérialise les bénéfices car les rendements de toutes les machines se sont améliorés... »

Gérard DERVILLE,  
Directeur d'usine, Société LA BROSSE ET DUPONT



«...Des gains de 60% sur les distances parcourues par les caristes, de 35% sur le temps de défilement, de 20% sur les temps d'opération et de 35% de réduction des encours...»

Emanuel BALITOUT,  
Responsable plan de progrès, SPONTEX BEAUVAIS



«...Notre projet avec PMGI avait quatre objectifs : Définir et déployer une Politique de Maintenance Structurée et renforcer les interfaces avec les services Technique et la Production Optimiser le coût global de la fonction Maintenance Transférer les activités maintenance de premier niveau et réglage pour valoriser les fonctions de production Générer une amélioration du rendement, par réduction des arrêts techniques et diminution des non qualités Nous sommes tous très satisfaits de cette intervention. Nos équipes sont enthousiasmées par les progrès accomplis. Pmgi a apporté ce que nous cherchions le plus dans le fond : des changements de comportements. Les intervenants ont su se fondre dans notre culture italienne qui ne ressemble pas aux autres usines du groupe...»

Antonio LUI et Maurizio BRLANO,  
Directeur général et Directeur de Sites, SAINT GOBAIN ITALIE



«... Nous avons rencontré avec PMGI des consultants très orientés vers L'ACTION SUR LE TERRAIN, à la fois PRAGMATIQUE et PEDAGOGIQUE. Le «courant» est tout de suite passé avec nos équipes opérationnelles dans les ateliers et les effets positifs sur la productivité de nos sites industriels n'ont pas tardé à se faire sentir. L'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT qui a étayé toute la démarche terrain nous permettra de pérenniser la METHODE PMGI...»

Michel HUC,  
Directeur Organisation Industrielle et Projets, DOLISOS.



«...Problématique : Le taux horaire n'est pas compétitif pour réaliser une stratégie de diversification. Le centre d'ingénierie d'ALCAN fait de la conception dans le secteur de la chimie sur des technologies éprouvées de l'ingénierie de procédé. Il intervient en termes de faisabilité, maîtrise d'œuvre, assistance technique à maîtrise d'ouvrage. Il développe également des équipements spécifiques en collaboration avec des fournisseurs attirés. Ce qui a été fait : Identifier et quantifier tous les gisements permettant d'abaisser significativement le taux horaire Construire des fonctionnements et installer des modes de pilotage de la performance pour accroître durablement le niveau de compétitivité et de rentabilité Tout le personnel et l'encadrement ont été les acteurs de progrès. Je suis confiant dans l'avenir, il y a encore du chemin à faire mais nous savons comment y aller. Nous avons mis au point un Business Development Plan ; nous sommes armés pour aller chercher de nouveaux marchés. Nous avons un haut niveau de satisfaction des intervenants de PMGI...»

Jean-Michel PHILBERT,  
Directeur du Centre d'Ingénierie de Gardanne, ALCAN



«...Nous souhaitons à la fois un bilan et une conception participative de l'organisation cible des activités "supports" de la Mutuelle (éditique, archivage, immobilier, achats), afin de refondre nos processus, réduire nos coûts, étudier des solutions d'externalisation ; et un accompagnement dans le temps à la mise en œuvre ...»

Jean-Jacques VOUHE,  
Secrétaire Général MAAF



«...Problématique: Professionnaliser les pratiques de management de projet.

L'usine d'Orléans fabrique des moteurs de tracteurs, péniches, bateaux et groupes électrogènes. 800 personnes sur le site. Ce qui a été fait : Mettre en place les bonnes pratiques de gestion de projet au sein du service méthode

L'équipe PMGI a mis les moyens nécessaires pour atteindre les résultats escomptés. Je suis satisfait des principes mis en place au sein du service méthode. On a maintenant les outils, il faut que cette dynamique dure... »

Daniel BARBEREAU,  
Président Directeur Général JOHN DEERE



«...Dans une période où notre activité est en forte augmentation, nous avons été confrontés à des difficultés de mise en adéquation de la charge de travail et des ressources suite aux lacunes des indicateurs existants ou tout simplement à l'absence de certains indicateurs. Il pouvait en résulter une difficulté de suivi de l'activité du personnel et des retards dans les actions correctives à engager. Les dérives se traduisaient par un constat alors que les délais étaient déjà dépassés. Aujourd'hui après analyse de la situation avec PMGI et mise en place d'un système de gestion opérationnelle, le rôle du manager est facilité et renforcé : plus d'éléments factuels pour communiquer et réagir. La participation des membres de l'équipe se trouve améliorée par l'utilisation des outils mis en place : le personnel se sent plus responsable...»

Jean-Michel COUTURIER,  
Responsable du Service Méthodes JOHN DEERE



«...Nous sommes parties d'une feuille blanche pour installer notre Organisation Achats. Au-delà d'une méthodologie éprouvée et d'une expertise réelle, le pouvoir de persuasion ainsi que la diplomatie ont été les atouts de PMGI, pour convaincre l'ensemble des équipes d'ADECCO, de l'importance d'une vraie politique achats, d'une stratégie consensuelle, déployée et respectée pour atteindre des économies très importantes qui ont permis un retour sur investissement supérieur à 10 ...»

C. JEUSSE  
Senior Vice President of Finance and Operation ADECCO



«...Parler de l'action PMGI en quelques lignes au sein de MAAF n'est pas un exercice compliqué mais il me paraît réducteur tant les bénéfices de votre intervention sont nombreux.

Nous sommes passés d'un mode de travail dit "au doigt mouillé" à un mode organisé, mesuré et contrôlé. Les grands changements constatés :

- La mise en évidence des difficultés hiérarchiques
- La non maîtrise permanente de l'activité
- La mise en place de la zone d'encours. Aujourd'hui, la production sur les activités courrier et numérisation est organisée de manière industrielle, claire. Même si nous avons connu une période tendue (3 mois) de résistance au changement dans notre façon de faire, la réorganisation proposée et appliquée est une grande réussite. On a introduit dans une entreprise dont le social est très développé des notions de performance, de qualité inimaginable il y a encore un an...

Bernard MEHOUS

Gestion des Flux Logistiques - Département Juridique & Logistique  
MAAF



«... Quels que soient les postes achats étudiés (ACHATS STRATEGIQUES et NON STRATEGIQUES), grâce à la méthodologie préconisée par le Directeur du département Achats de PMGI, nous avons atteint des économies tout à fait significatives sans remettre en cause pour autant la plupart de nos fournisseurs actuels. Le plus important est pourtant ailleurs : en travaillant en profondeur l'ensemble du périmètre achats (stratégie, politique, organisation, processus et... optimisation) tout en privilégiant l'accompagnement au changement via un guide méthodologique personnalisé et un coaching de chaque instant, PMGI nous a permis de PERENNISER avec succès un dossier très stratégique pour notre entreprise ...»

Gérard DUFOUR

Président Directeur Général - NORGINE PHARMA



« ...Par sa vision transversale de notre activité, par les compétences pluridisciplinaires de ses consultants, et par sa capacité à développer des outils opérationnels, PMGI nous a permis de mieux cerner les attentes de nos clients en terme de vision stratégique et publi-promotionnelle, d'installer le mode de pilotage de nos forces de vente pour répondre à ces attentes, ainsi qu'améliorer l'organisation de nos services marketing ...»

Christophe GURTNER,

Président Directeur Général, UNIROSS



«...Dans le cadre d'une réorganisation par les processus au sein du LCL, PMGI nous a accompagné sur l'un des processus « centraux de la relation client » à reconfigurer le processus Risques Recouvrements pour améliorer la qualité du service, augmenter l'efficacité de la performance interne et installer les outils de pilotage de nos flux sur l'ensemble de la chaîne de traitement. L'approche pratique de PMGI nous a permis de structurer un état des lieux exhaustif et de prioriser les chantiers à lancer tant organisationnel, système d'information que service client Ils ont contribué avec efficacité à fédérer l'ensemble des acteurs du projet et à constituer une communication structurée et adaptée aux différents échelons du groupe...»

Alain Dreyfus,

Directeur des Engagements et des Risques Particuliers & Professionnels LCL



«... L'implication de PMGI à nos côtés, tant en quantité de travail qu'en qualité (très bon relationnel avec les équipes terrain, immersion des consultants de PMGI au cœur de nos équipes, pragmatisme et pédagogie dans la transmission du savoir et l'installation des méthodes) nous permet de dire que tous les objectifs attendus ont été atteints. En tant que client, il est confortable et agréable de MESURER CONCRETEMENT LE RESULTAT de la mission réalisée par PMGI...»

Philippe MINSSEN,

Directeur de l'Organisation et du Développement, Direction des Opérations - CCF HSBC



«... Le DIAGNOSTIC, réalisé de manière objective sur 2 semaines intensives, a été déterminant quant à notre souhait de travailler avec PMGI. Les résultats ont permis de clarifier notre vision sur les zones de progrès possibles de nos activités industrielles en plats cuisinés et surimi. Dès le départ, PMGI a compris l'importance de se positionner comme un partenaire de nos équipes en s'adaptant à la culture de notre entreprise. Le suivi méthodique des réalisations nous a ensuite permis d'enclencher une dynamique positive qui s'est perpétuée depuis comme un mode de fonctionnement de nos équipes ...»

Frédéric BOUISSET

Président du Directoire – FLEURY MICHON



«... A l'issue de la mission que vous avez menée avec le comité de Direction de Banque CASINO, je tiens à vous faire part – au nom de toute mon équipe – de notre satisfaction pour le travail accompli. Votre engagement personnel à nos côtés associé à la méthodologie que vous nous avez fait suivre et respecter, nous ont permis au cours de ces quatre mois de DECLINER et PRIORISER toutes les actions nécessaires à la mise en oeuvre de notre stratégie. Ce travail nécessaire nous permet aujourd'hui d'y voir clair, dans une situation caractérisée par notre complexité grandissante. Ce travail en profondeur a également contribué à donner à chacun une mesure de sa responsabilité propre à notre développement, et à tous de mettre en oeuvre d'ores et déjà des modes de fonctionnement plus adaptés ...»

Xavier POUSSET,  
Directeur Général, BANQUE CASINO



DANISCO.

«... PMGI a été mis en contact avec nous grâce au « bouche à oreille ». Face à notre principale problématique – l'amélioration de la performance industrielle notamment sur l'efficacité des temps de changements – le feed-back de mes équipes était sans appel : nous étions déjà la meilleure usine du Groupe, notre avance était confortable. Au terme d'une semaine de DIAGNOSTIC, la vision donnée par les analystes de PMGI de la problématique et du potentiel « bluffait » l'ensemble de l'équipe. Toute l'analyse était étayée de chiffres et surtout ils avaient intégré la composante comportementale des hommes et des femmes qui composaient l'équipe afin d'évaluer les chances de succès de l'opération ...»

Eric LE LAY,  
Directeur d'Usine DANISCO FLEXIBLE

SENOBLE

«... Suite au DIAGNOSTIC, PMGI a l'avantage de scanner toutes les sources de productivité et d'économies possibles. Quels que soient les résultats, nous restons libres de choisir une approche globale, ou spécifique, de définir une mission par étape, ... Suivant le cas, il est agréable de constater que les missions sont toujours réalisées par des EXPERTS ou des SPECIALISTES, relayés par le signataire de PMGI qui maintient une vision globale ...»

Marc SENOBLE,  
PDG SENOBLE



«... Vous avez RESPECTE VOS ENGAGEMENTS et en particulier tenu le calendrier prévu. Les résultats et les coûts sont, à ce jour, conformes à ceux de votre « pay-back ». Je tiens à vous préciser que votre action s'est effectuée, en très grande partie, dans un excellent climat avec l'encadrement et la maîtrise, ce qui a beaucoup facilité son déroulement et probablement, par voie de conséquence, ses résultats. En conclusion nous sommes très satisfaits : les résultats financiers, le nouveau comportement de l'encadrement et de la maîtrise, le suivi des actions, ... font que cette usine qui avait depuis deux ans de mauvais résultats, verra ces derniers, dès cette année, équilibrés ...»

Bernard DUCIEL,  
Directeur Département Industriel, FICHET-BAUC HE



«... 5 mois après votre intervention, nous pouvons constater que la productivité des fabrications a augmenté de près de 20 points, que la majorité des membres de l'encadrement a progressé dans l'exercice de leur responsabilité et que les résultats attendus (près de 610 000 €) sont en voie d'être atteints sur une base annuelle, pour des coûts d'intervention qui se sont élevés à 205 000 € ...»

Marthe PRUNIER-FERRY,  
Gérante FERRY-CAPITAIN



«... Nous vous avons confié une première mission visant à améliorer la productivité du site d'Orléans de 30%. Avec le recul nécessaire, nous pouvons affirmer aujourd'hui que les objectifs que nous nous étions fixés au terme de votre diagnostic, ont tous été atteints, soit des économies dans nos coûts et prix de revient de près de 382 000 € pour un coût de 138 000 €. Mais le progrès le plus sensible est l'enrichissement de la maîtrise et de l'encadrement. En effet cette population « sortie du rang » s'est véritablement révélée à son rôle de responsable autour de votre FORMATION dont ils ont pleinement assimilé les principes. Cette évolution des comportements est bénéfique pour notre société au-delà des résultats de votre projet : la communication, l'ouverture au changement, et une vision économique de l'activité sont, entre autres points, les notions acquises qui sont devenues indispensables pour la continuité de notre expansion. Depuis, nous vous avons confié la REORGANISATION DE NOS DEUX AUTRES USINES et je dois dire, avec la même réussite à la clé ...»

Claude GUEZ,  
PDG, FRANCIAFLEX



DANISCO.

«... La mise en oeuvre des solutions s'est faite sereinement avec beaucoup de communication. La méthode préconisée par PMGI est SIMPLE, pleine de BON SENS. Cela ne nécessite pas d'investissement lourd, et si cela marche c'est essentiellement parce que c'est le PERSONNEL LUI-MEME qui définit sa nouvelle méthode de travail ! Aujourd'hui, malgré une perspective morose de baisse de prix de vente et d'augmentation des prix de matière, l'usine a su rester compétitive, y compris au sein du Groupe DANISCO où elle reste très attractive ...»

Eric LE LAY,  
Directeur d'Usine, Groupe DANISCO FLEXIBLE



«... P.M.G.I est une entreprise de taille raisonnable qui travaille sans concession avec talent et humilité. La mission conduite par elle était complexe, le risque semé d'embûches. Il y a eu de part et d'autre des moments d'incertitude, de frictions, de doutes aussi. Mais, quand le dialogue, la volonté de construire et de fédérer sont au rendez-vous on ne peut que réussir. En conclusion, les apports de P.M.G.I ont été déterminants dans l'AMÉLIORATION DE NOTRE COMPTE DE RESULTATS ...»

Yannick LEBEN,  
Directeur Industriel Europe B.U Roues MICHELIN



«... Nous privilégions des sociétés de conseils qui, comme PMGI, offrent une forte CULTURE DU RESULTAT. Mesurer les gains de productivité et les économies réalisées, constater à court terme le ROI de la mission, être en mesure de capitaliser chaque intervention, sont devenus pour nous des notions incontournables. Depuis longtemps PMGI revendique et développe ce type de positionnement, et contribue à l'atteinte des objectifs d'excellence opérationnelle, aussi indispensable que la démarche stratégique ...»

Jacques ARRIVE,  
Directeur Général, Groupe ARRIVE



«... PMGI nous a conduit à nous poser les bonnes questions et nous a amené à considérer l'approche "Supply Chain" comme un avantage compétitif majeur, et de ce fait, nous avons complètement reconfiguré notre fonction logistique globale ...»

Jean-Manuel LEVEQUE,  
Directeur GRANDS MOULINS DE PARIS



«... J'ai retenu à plusieurs reprises le cabinet PMGI sur des missions variées : Production, structures, processus, accompagnement au changement ... Je n'hésiterai pas à les faire intervenir de nouveau sur d'autres projets car je sais qu'en acceptant une mission, l'engagement des consultants PMGI devient MORAL au-delà du contrat qui nous lie ...»

Olivier PRETELAT,  
PDG EURIAL



«... Malgré des difficultés inhérentes aux caractéristiques d'une société de service très internationale, vous avez contribué à limiter un certain nombre de sources de dépenses. Des actions directes pendant votre intervention ont permis des économies substantielles et une optimisation de l'exploitation de notre imprimerie, mais c'est surtout sur le LONG TERME que votre action a été utile ...»

G. COFFINET,  
Directeur Général Adjoint, BUREAU VERITAS



«... Le positionnement original de PMGI a généré des résultats probants, aussi bien sur l'organisation et la rationalisation de l'ensemble des frais de structure, que sur la mise sous contrôle des activités de R&D, Méthodes, DAF, DOI, DRH, Maintenance, Structure de Production, Qualité, Logistique (ordonnancement et expéditions). Les coûts ont été réduits de 30% sur 2 ANS et la qualité des processus nettement améliorée. Avec un ROI de 4, la mission est un vrai succès, bien au-delà de nos espérances ...»

Marco PEVERI,  
Directeur Manufacturing Groupe ELCO-BRANDT



«... L'accompagnement de PMGI à la résolution de problèmes m'a permis d'ouvrir les yeux sur des modes d'applications que je n'avais jamais perçu auparavant...»

Michel GHEZAIL,  
Transport Business Excellence ALSTOM



**Essilor**

«... Les comportements ont profondément et durablement évolués avec l'aide de PMGI : nos pratiques managériales sont résolument tournées vers l'anticipation et toute la chaîne hiérarchique se mobilise pour maîtriser notre activité et faire vivre la dynamique du progrès permanent ...»

Didier CROISE,  
Directeur des Ressources Humaines, ESSILOR FRANCE

## L'ORÉAL

«...Nous avons trouvé chez PMGI les trois compétences requises pour nous aider à concevoir une version orientée utilisateur de notre outil dimensionnement industriel : l'expertise industrielle, le développement informatique et la pratique de l'installation et de l'accompagnement au changement. Nous sommes très satisfaits du résultat. PMGI a rapidement cerner le vrai besoin et raccorder les attentes de nos services techniques fonctionnels avec la culture des sites opérationnels...»

Patrick PERROT,  
Directeur Département Ingénierie, L'OREAL



**DéliFrance**

«...PMGI nous a conduit à nous poser les bonnes questions et nous a amené à considérer l'approche SUPPLY CHAIN comme un avantage compétitif majeur, et de ce fait, nous avons complètement reconfiguré notre fonction logistique globale...»

Jena-Manuel LEVEQUE,  
Président branche, BV DELIFRANCE



«LVMH Fragrance Brands est engagé dans une démarche Excellence Opérationnelle et certains thèmes ont été abordés et travaillés en partenariat avec PMGI. Je citerai à titre d'exemples, le travail réalisé sur la gouvernance et le pilotage de nos Opérations, et les chantiers VSM réalisés sur les phases de développement de certains nouveaux produits. Les résultats obtenus sont à la hauteur des objectifs visés. Nous apprécions l'apport méthodologique de PMGI et la capacité d'adaptation des intervenants à notre culture d'entreprise et à nos organisations.»

Richard MARTIGNON,  
Directeur Industriel & Logistique - LVMH Fragrance Brands



«...Avant la mission de PMGI, nous avons déjà initié une démarche SLM pour notre fonction informatique. Cependant, nous étions loin des résultats escomptés. L'approche pragmatique de PMGI, leur capacité à fédérer l'ensemble des acteurs, nous ont permis d'atteindre nos objectifs initiaux:

- Développer un véritable partenariat entre utilisateurs et service informatique
- Rompre avec la culture du blame
- Adapter le niveau de service aux enjeux stratégiques de l'entreprise

La connaissance des bonnes pratiques est nécessaire mais insuffisante pour entreprendre une démarche de progrès. C'est bien la capacité de PMGI à installer un mode de fonctionnement qui a fait de notre projet SLM un véritable succès...»

Benno SAHRE  
Vice President Information Technology, TARKETT



"Le groupe TEREOS travaille en partenariat avec PMGI depuis plusieurs années dans le cadre de la construction et du déploiement de la politique de Maintenance TEREOS.

Les axes de travail concernent l'organisation, le plan de maintenance, la bonne utilisation de la GMAO, le système de pilotage et les comportements managériaux.

L'ensemble des bonnes pratiques a pu être formalisé dans le Référentiel "Politique de Maintenance" du Groupe TEREOS pour ensuite être déployé sur nos établissements.

Au delà du savoir-faire "Maintenance" maîtrisé par les consultants PMGI, leur rôle, de facilitateur et d'accompagnateur, reste l'atout essentiel pour les transformations majeures que nous avons apportées à nos organisations.

L'implication des consultants, au plus près du terrain et au quotidien, constitue la grande valeur ajoutée du cabinet PMGI. La pérennité des solutions installées passent par l'acceptation par tous du changement nécessaire.

Les équipes de PMGI définissent et installent les solutions avec un objectif permanent de satisfaire le "Client".

Bruno LARRAS,  
Directeur Industriel adjoint, Groupe TEREOS



34, boulevard de Sébastopol  
75004 Paris  
tél. +33(0)1 42 77 66 47  
[www.pmgi.fr](http://www.pmgi.fr)