

MARGE'UP

Du cost killer à l'achat collaboratif

Interview Bawb "Business as an Agent of World Benefit" auprès de Cyril SERVET, « révélateur d'énergie positive » en Mars 2017 & Benoît HUREL « Spécialiste de l'innovation collective » en Avril 2017, réalisée par Maÿlis de PORET et Laurent FYDA.

MARGE'UP ET LE GROUPE INOV'ON

MARGE'UP fait partie du groupe INOV'ON, qui regroupe des entreprises qui réalisent des interventions sur site, du conseil et de la communication. C'est un groupe de 280 personnes qui réalise ensemble 22 M€ de chiffre d'affaires auprès de 12 000 clients B to B, sur 2 pôles d'activité, avec 7 enseignes.

Da façon très synthétique sur la partie interventions sur site :

CHRONOFLEX : c'est le « navire amiral » : Leader en France du dépannage de flexibles hydrauliques sur site 24h/7j, qui dispose d'un réseau intégré de 180 techniciens équipés chacun d'un véhicule atelier.

Les autres structures sont **CHRONOBOX**, **CHROBOWATT** et **CHRONOLINK**.

Pour la partie « Conseil et communication » :

MARGE UP : a fait un virage à 180 degré d'une entreprise de Cost Killing vers une société qui promeut le développement de pratiques collaboratives et de co-construction avec ses clients.

Les 2 structures complémentaires sont **FRUIZ** et **CUEILLEUSE D'HISTOIRES**.

L'INNOVATION

MARGE'UP est à l'origine une société de groupement d'achat pour PME créé en 2000, qui se développe en cabinet de conseil en performance Achats. C'est dans ce cadre que Cyril SERVET arrive en 2006 pour structurer le développement à l'échelle nationale.

INOV'ON et particulièrement CHRONO FLEX a fait face, en 2008-2009, à la crise avec -34% de CA et dans l'obligation de se redimensionner. En 2012, il ne reste que 4 des 12 collaborateurs chez MARGE'UP, également touchée.

Alexandre GERARD, le dirigeant, bouleversé d'avoir dû licencier des collaborateurs amène son groupe à prendre en 2012 le « chemin de la libération de l'entreprise » (transformation organisationnelle en une entreprise libérée), qui va se construire dans le temps.

Benoit HUREL est alors embauché l'été 2015 pour accompagner l'organisation dans son développement vers la libération en s'appuyant sur l'intelligence collaborative et la facilitation. L'objectif est de favoriser le brainstorming, les expérimentations pour développer de nouvelles idées, des projets, des nouvelles conceptions de développer du business sur un autre modèle.

Et c'est une tout autre philosophie de l'entreprise et des relations entre collaborateurs qui émerge, rendant possible des relations humaines respectueuses et responsables, au service du développement individuel, collectif et du rayonnement du groupe.

Marge'up est aujourd'hui un "business partner" et travaille main dans la main avec ses clients, les aidant à interagir avec leur écosystème pour réaliser des achats responsables et innovants. Elle contribue à rendre les organisations plus collaboratives et résilientes en s'appuyant sur des méthodes et outils novateurs (learning expeditions, intelligence collective, facilitation, développement d'économie circulaire...).

Cyril & Benoît se perçoivent comme des « Révélateurs de performance globale et responsable ».

C'est un changement complet de paradigme !

INSPIRATION

- un révélateur : le film DEMAIN, (c'est Benoît qui a emmené toute l'équipe le voir !)

- beaucoup de lectures inspirantes judicieusement proposées par Benoît autour de l'intelligence collective et émotionnelle, comme Frédéric Laloux, Isaac Getz, la spirale dynamique de Graves, ...et beaucoup, beaucoup d'autres...

Cyril et Benoît nous parlent d'une triangulation au cœur de la démarche de transformation et de développement :

- savoir voir : comment regarder devant, innover
- savoir être : comment se connecter aux autres
- savoir faire : acquisition de compétences

Cela amène à insuffler le droit à l'erreur, le droit d'entreprendre, et invite à se questionner, par exemple sur « Comment interagir efficacement avec nos clients », ou « Comment peut-on accompagner sur les postures. »

Cyril prend l'exemple suivant : « Aujourd'hui, au lieu de réaliser un appel d'offre, nous organisons un atelier (avec le service support, atelier, DSI, différents prestataires externes), accompagné par un facilitateur, et nous co-construisons la solution et les prestations avec nos partenaires.

BUSINESS BENEFIT

Ces sociétés en très grosses difficultés ont réussies à se réinventer, permettant ainsi leur survie et s'orientant vers un nouveau modèle (ChronoFlex est florissante, Inov On se développe et Marg'Up s'est stabilisée)

SOCIAL & ENVIRONMENTAL BENEFIT

MARGE'UP, comme les autres entreprises du groupe INOV'ON, invite au développement individuel de tous les collaborateurs, leur donnant l'occasion d'exprimer pleinement qui ils sont et de s'épanouir dans leur activité professionnelle.

Benoît, qui est passionné de toutes les nouvelles pratiques, approches, associées à l'innovation *au service de l'humain*, a à cœur d'activer la transition culturelle et managériale et de permettre à chacun de s'épanouir pleinement dans son travail. Il cite un principe fort, celui de Galilée : « On ne peut rien apprendre aux gens. On peut seulement les aider à découvrir qu'ils possèdent déjà en eux tout ce qui est à apprendre ».

C'est aussi, pour Cyril, « une façon d'envisager du business en étant centré sur la connexion et la relation ! (en s'appuyant sur la résilience, la collaboration, l'intelligence émotionnelle) ».

MARGE'UP s'attèle à accompagner la transition des modèles linéaires (extraire, fabriquer, consommer, jeter) vers une économie circulaire (« du berceau au berceau »), pour une économie de la fonctionnalité, et ainsi à développer des circuits courts entre les acteurs, des alternatives locales, pour travailler en « business partner », et faciliter l'interdépendance des acteurs économiques et sociaux.

Pour ce faire, MARGE'UP contribue à mutualiser et multiplier les savoirs, partager les bonnes pratiques, développer les partenariats entre écoles et entreprises, finalement à bâtir une économie de la connaissance.

IMPACT

Benoît comme Cyril parlent d'un véritable changement de paradigme, en termes de façon de percevoir les choses, de valeurs, d'interactions ...

Il y a création d'une véritable communauté de clients, d'écosystèmes.

L'impact de ce business model peut/pourraient être évalué par :

- l'engouement, l'engagement et la créativité des salariés et aussi leur qualité de vie au travail, leur envie d'apprendre, de s'épanouir, de se développer, d'incarner le respect mutuel.
- l'équilibre financier, sans recherche de « sur-performance »
- un renouvellement permanent ; « une organisation apprenante dont les propositions de valeurs seraient en permanence en accord avec ce que l'on ressent avec notre communauté client et notre écosystème. »

REMERCIEMENTS :

Nous remercions chaleureusement Cyril et Benoît, pour leur élan à réaliser les interviews, leur énergie et enthousiasme à échanger et partager sur leurs parcours, leur authenticité et leur sincérité au travers des différents sujets abordés.