



ZOOM ENTREPRISE : EMISYS TOULOUSE

La qualité et l'expertise avant tout

SUCCESS STORY. Depuis 2013, le groupe Emisys, cabinet de conseil et d'ingénierie spécialisé dans le management de projets, a ouvert une filiale à Toulouse. Celle-ci brave la crise grâce à une stratégie basée sur la qualité de leurs prestations.

/// Par Séverine Sarrat.

Avec 5 agences en France, Emisys, créé par Renaud Charnard, densifie chaque année sa présence sur le territoire national. Déjà implanté à Grenoble et Lyon, c'est en 2013 que le directeur général lance une filiale à Toulouse ; Anne Bonnard et Lionel Huart en assurent le développement. « Notre métier est de recruter des consultants experts en gestion de projets qui effectuent des missions chez nos clients, de grands donneurs d'ordre », expliquent-ils. Dans la ville rose, les domaines d'intervention sont essentiellement axés sur l'aéronautique et le pharmacologique, « une niche qui représente 10% des prestations de service. » Une opportunité à ne pas rater pour le groupe qui cherche à essaimer. L'attractivité du marché toulousain est telle qu'Emisys ne tarde pas à trouver ses pre-

miers clients et non des moindres puisqu'ils sont parvenus à intégrer Airbus dans leur portefeuille clients, qui représente aujourd'hui 80% de leur chiffre d'affaires. « Suite à une hausse d'activité sur les sites d'Airbus, nous avons un besoin ponctuel en sous-traitance de capacité. La mission des consultants est de prendre en charge ma conduite des projets, de l'expression du besoin client à la livraison, tout en s'assurant du respect des budgets, de la qualité et des délais de livraison des chantiers. Emisys a été la seule entreprise à nous proposer des profils adaptés ce qui a permis une rapide intégration et autonomie des consultants en interne », témoigne Patrick Vaquer, responsable des projets en infrastructure & bâtiment chez Airbus. Et c'est bien ce qui différencie Emisys de ses concurrents, le recrutement des consultants est fait en fonction des besoins des clients : « nous ne cherchons pas des clients pour y intégrer nos



consultants mais l'inverse, nous recrutons nos employés à partir des demandes de nos clients, ainsi nous sommes certains de répondre exactement à leur besoin », précise Lionel Huart. Une démarche qui s'avère payante puisque le cabinet enregistre 15% de croissance

« Nous recrutons nos employés à partir des demandes de nos clients »

cette année. Quatre entreprises toulousaines travaillent actuellement avec l'agence, « car nous privilégions la qualité, l'expertise ainsi que le suivi des missions au volume » précise Anne Bonnard. Tous les mois, Emisys Toulouse fait le point avec ses consultants pour s'assurer que la mission

est bien remplie, ce qui semble satisfaire les donneurs d'ordre puisque Emisys Toulouse enregistre 700 000 à 1 million d'euros de chiffre d'affaires. « Nous nous positionnons en partenaires et apportons une valeur ajoutée, ce qui nous assure une clientèle fidèle », poursuit-elle. Il s'agit d'un service qui vient compléter l'offre généraliste. Et les domaines d'action d'Emisys Toulouse vont évoluer : « Nous avons déjà abordé la marche du pharmaceutique et pensons nous lancer dans celui de l'automobile car le contexte local y est propice », estime Lionel Huart. Ainsi, l'agence atteint une nouvelle étape dans son développement, de même que le groupe tout entier qui ouvrira deux nouvelles agences d'ici la fin de l'année à Aix-en-Provence et Paris avant celles de Nantes, Strasbourg et Lille mais souhaite également s'ouvrir à l'international.

@SeverineSarrat