

red'cost

Le 1^{er} Forum Exposition de l'optimisation des coûts

DOSSIER DE PRESSE

Le 8 septembre 2008

RED'COST : LE FORUM POUR OPTIMISER SES COÛTS ET GAGNER EN PERFORMANCE

À la fois forum et salon professionnel, Red'cost est la première manifestation française entièrement consacrée à l'optimisation des coûts des entreprises. A l'initiative de MLG events, ce grand rassemblement se tient **aux Espaces Antipolis le 9 octobre prochain à Sophia Antipolis**, mais également à Paris les 16 et 17 septembre (en collaboration avec Media Salon) et dans les grands bassins économiques de France, au plus près des décideurs, d'octobre 2008 à février 2009 : Lille, Toulouse, Lyon, Strasbourg, Nantes.

PRESENTATION DE L'EVENEMENT A LA PRESSE

MARDI 9 SEPTEMBRE – 11h – Espaces Antipolis - 300 route des crêtse – Sophia Antipolis

SOMMAIRE

I/ DATES, LIEUX & CHIFFRES	p.2
Red'Cost AZUR	
Red'Cost en France	
II/ CONTENU : LES MEILLEURES PRATIQUES D'OPTIMISATION DES COÛTS	p.3
1) Optimiser ses coûts : une nécessité pour les managers en quête de performance	
2) Une visite pratique pour une efficacité maximale	
A/ 40 cas réels présentés par des consultants spécialisés	
B/ 24 conférences pour une vision exhaustive des meilleures pratiques et pour rencontrer les têtes d'affiche	
C/ 120 partenaires exposants dans tous les domaines d'une large nomenclature	
D/ De nombreuses animations	
III/ LES SUJETS DES CONFERENCES	p.7
IV/ NOMENCLATURE ET PARTENAIRES EXPOSANTS	p.8
V/ ORGANISATEURS ET PARTENAIRES INSTITUTIONNELS	p.9
1) Une équipe confirmée, innovante et des moyens à la hauteur des ambitions	
2) Un événement représentatif	
VI/ CONCLUSION ET CONTACTS	p.12

I/ DATES, LIEUX & CHIFFRES

Red'cost AZUR

Mardi 9 octobre 2008 – Espaces Antipolis – Sophia Antipolis

24 conférences plénières et thématiques sur plateau TV

40 ateliers de cas réels commentés par des experts

750 m² d'exposition et d'espaces de rencontres business

500 partenaires exposants

350 décideurs présents :

- *dirigeants de PME*
- *DAF, DRH et Directeurs achats de grandes sociétés*

Les autres Red'cost en FRANCE

RED'COST PARIS – **Mardi 16 et Mercredi 17 septembre 2008** – Porte de Versailles Hall 5.1 - **PARIS**

RED'COST NORD - **Mardi 14 octobre 2008** – Chambre de Commerce et d'Industrie Grand Lille - **LILLE**

RED'COST MIDI PYRENEES - **Mardi 2 décembre 2008** – Labège, Diagora Espace de Congrès et d'Exposition - **TOULOUSE**

RED'COST RHÔNE ALPES - **Jeudi 4 décembre 2008** – La Tête d'Or - **LYON** – en parallèle d'Assist'expo

RED'COST ALSACE - **Mardi 17 février 2009** – Palais des Congrès - **STRASBOURG**

RED'COST GRAND OUEST – **Mardi 10 février 2009** – Centre d'Affaires - **NANTES**

Avec au programme de la journée :

24 conférences plénières et thématiques sur plateau TV

40 ateliers de cas réels commentés par des experts

750 m² d'exposition et d'espaces de rencontres business

35 à 50 partenaires exposants

350 décideurs présents :

- *dirigeants de PME*
- *DAF, DRH et Directeurs achats*

II/ CONTENU : LES MEILLEURES PRATIQUES D'OPTIMISATION DES COÛTS

Toutes les études le démontrent : dans un contexte de forte concurrence et de recherche de rentabilité, la plupart des entreprises ont intégré la réduction des coûts dans leurs objectifs prioritaires. Il ne s'agit plus de rationner ses salariés et d'étrangler ses fournisseurs. **La réduction des coûts relève désormais de la stratégie des entreprises.**

La réduction des coûts est **la fonction numéro 1 assignée aux Directions Achats**. En effet, selon l'étude « *SBF 250, quelle stratégie achat ? La vision des directions générales* », menée par MAZARS et BUY.O en décembre 2007, les directions générales et financières attendent de leur fonction achat et de leurs fournisseurs une contribution active à la réduction des coûts. Sur ce chantier, les directions achats se sont parfaitement assignées de leur rôle puisque 77% des entreprises sont globalement satisfaites de leur stratégie achat.

Selon L'Observatoire des achats (Avril 2007), 92% des Directeurs Achats estiment aujourd'hui que la fonction Achat est **perçue comme un « moteur à économies » par la Direction Générale**, cette conviction s'affirmant de plus en plus clairement, en particulier par rapport aux précédentes enquêtes. Là encore leur performance est soulignée puisque près de 95% des Directeurs Généraux soulignent la contribution des achats à la performance de l'entreprise.

Quel est l'avenir ? Où sont les nouveaux gisements d'économies ?

- **Dans le déploiement des meilleures pratiques.**
 - o Red'cost offre 40 cas réels de réduction de coûts présentés par des experts.
- **Dans l'innovation apportée par les fournisseurs.**
 - o Red'cost présente 50 cabinets de conseil, prestataires de services innovants et fabricants de nouveaux produits, visant la réduction et le contrôle des coûts dans tous les domaines d'une large nomenclature : fiscalité / social, externalisation, process achats, achats hors production.
- **Dans le management de missions de réductions des coûts transversales qui « redesignent » l'organisation et l'appareil de production** et par la prise en charge, par les achats, de missions de plus en plus complexes, visant au développement d'avantages concurrentiels.
 - o Red'cost fournit une plate forme de réflexion de 24 conférences permettant aux décideurs – Directeurs Généraux, Directeurs Administratifs et Financiers, Directeurs Achats et Directeurs des Ressources Humaines - de prendre le recul nécessaire à l'action.

1) Optimiser ses coûts : une nécessité pour les managers en quête de performance

Comment faire plus avec moins ? La question est sur les lèvres de tous les dirigeants d'entreprise. Pour la première fois, un grand rendez-vous professionnel prend en compte cette problématique. Pourquoi les politiques de réduction de coûts sont-elles souvent anxiogènes dans l'entreprise ? Car les méthodes les plus fréquemment employées sont celles du rationnement et des restrictions. Les stratégies gagnantes associent désormais des collaborateurs de l'entreprise aux profils variés, capables d'apprécier les justes besoins, de modéliser les procédures d'approvisionnement, de conduire le changement et d'établir le reporting. Tous les départements sont ainsi mobilisés : direction générale, achats, administration et finances, services généraux, ressources humaines, logistique, risk management, direction commerciale, marketing, communication, etc. Toutes les entreprises sont aussi concernées : PME et grands comptes, secteur privé et secteur public. Le marché a beaucoup évolué et les innovations de produits et de services amènent des réductions appréciables de coûts directs, apportent un meilleur contrôle des postes budgétaires et éliminent les coûts cachés.

Mais le panel des besoins des entreprises est si large qu'il est très compliqué de se tenir sans cesse au courant des meilleures pratiques dans tous les domaines. Aujourd'hui, améliorer la performance de ses dépenses, c'est connaître les meilleures méthodes et les appliquer chez soi, Red'cost répond à cette demande.

2) Une visite pratique pour une efficacité maximale

A/ 40 cas réels présentés par des consultants spécialisés

Concrètement, Red'cost Azur offre à ses participants 40 cas réels d'entreprise qui ont réduit significativement leurs coûts.

Tous les postes de coûts sont concernés : fiscalité, finance, social, paie, environnement, immobilier, gestion immobilière, facility management, services généraux, voyages d'affaires, flottes automobiles, informatique, téléphonie, télécommunications, reprographie, impression, transport, assurance, formation, achats de prestations, conseil..., Red'cost aborde tous les postes et coûts fixes de l'entreprise. Même les coûts de production sont concernés par l'un des cycles thématiques traités. Ces 40 cas réels sont présentés de façon pratique et interactive par les 50 partenaires-exposants dont les clients interviennent en qualité de témoin.

Les présentations se déroulent sur différents ateliers au cœur de l'exposition et durent chacune 8 minutes selon un déroulé imposé : 1.diagnostic, 2.solutions mises en œuvre, 3.résultats. Elles peuvent donner lieu à des prolongements de discussions et d'échanges sur les stands. Parallèlement aux études de cas, Red'cost offre donc l'opportunité aux participants de rencontrer ces partenaires-exposants sur leurs stands et de découvrir en un minimum de temps un maximum de nouveautés produits et services. « *Nous nous engageons à ce que chaque visiteur reparte avec*

une mine d'idées pour améliorer ses coûts et tous les contacts de fournisseurs potentiels capables de les mettre en œuvre. » assure l'organisateur.

B/ 24 conférences pour une vision exhaustive des meilleures pratiques et pour rencontrer les têtes d'affiche

Red'cost vous propose en accès libre et gratuit quatre espaces de conférences.

4 conférences plénières font le point sur les conditions de réussite des stratégies d'optimisation des coûts dans les entreprises. 8 conférences thématiques apportent aux congressistes les solutions concrètes poste par poste pour optimiser votre organisation et vos achats. 8 autres conférences font un focus sur des postes de dépenses de l'entreprise souvent négligés mais sources de création de valeur.

Animées par des experts et des personnalités du monde économique, les conférences, comme les présentations de cas réels et l'ensemble des prestations du forum sont accessibles gratuitement aux participants.

C/ 50 partenaires exposants dans tous les domaines d'une large nomenclature

Les experts présents vous dévoilent leur savoir-faire et vous accueillent sur leurs stands. Red'cost met en avant l'innovation produits et services au profit de la performance globale de l'entreprise : le "comment" avant le "combien", l'efficience plutôt que la négociation.

En prime et pour maximiser l'utilité de sa visite, chaque décideur accède, lors de son inscription aux rendez-vous personnalisés d'experts via un "intranet communautaire" unique qui lui permet d'organiser son agenda en rencontrant les bons contacts.

D/ De nombreuses animations

Toujours pour un maximum d'efficacité, le programme du salon est entre les mains du comité d'orientation formé d'une vingtaine d'éminents représentants des différents secteurs exposés, d'utilisateurs, de journalistes et d'institutionnels.

Le comité d'orientation élabore les grandes orientations du salon, les thèmes d'actualité et de prospective. Tout au long de Red'cost Azur, 24 conférences rassemblent des experts et des personnalités du monde économique autour de la réduction et du contrôle des coûts des entreprises.

Afin de simplifier la visite des différentes populations de décideurs présents, Red'cost propose une organisation thématisée de son programme disponible sur le web www.redcost-azur.com. Le programme est ainsi décomposé en 9 forums :

Deux programmes généralistes et transversaux :

- Le Forum des grands enjeux de la performance globale
- Le Forum des optimisations de dépenses poste par poste

7 programmes par fonction :

- Le Forum du Directeur Financier
- Le Forum du Dirigeant de PME
- Le Forum du Directeur Achats
- Le Forum de l'Acheteur Public
- Le Forum du DRH
- Le Forum du Gestionnaire de véhicules d'entreprise
- Le Forum du Directeur Immobilier

Red'cost a également fait appel à des dirigeants charismatiques qui ont mis en application des solutions d'optimisation des coûts au sein de leur entreprise. Parmi eux :

- **Patrick BEYER, Directeur Achats et Gestion immobilière, KONE ASCENSEURS**
- **Franck LIANGE, Directeur du développement durable et de la propreté urbaine, VILLE DE CANNES**
- **Georges GARIBALDI, Auteur de *Analyse stratégique - Méthodologie de la prise de décision*, Editions EYROLLES**

Etc....

Enfin, et ce n'est pas le moindre attrait, Red'cost crée le label « **Red'cost Environnement** », apposé sur les stands de partenaires exposants dont les produits ou prestations sont clairement destinés à améliorer l'impact de leurs clients sur l'environnement et réduire les charges liées. Enjeu économique et sociétal majeur, la réduction du coût environnemental est à l'honneur sur Red'cost.

III/ LES SUJETS DES CONFERENCES

Les sujets des conférences ont été composés par le comité d'orientation formé d'une vingtaine d'éminents représentants des différents secteurs exposés, d'utilisateurs, de journalistes et d'institutionnels. En voici le programme :

Mardi 16 septembre 2008

09h00 – 09h45 :

- Quels leviers de réduction des coûts pour vos véhicules d'entreprise ?
- Rationaliser sa politique de déplacements professionnels
- Externaliser et manager vos services sur site (nettoyage, accueil, sécurité, restauration, courrier...)
- Quelles spécificités pour l'achat public ?

10h30 – 11h15 :

- Piloter les coûts de sa flotte automobile
- Réseaux et télécoms : maîtrisez votre agenda technologique
- L'immobilier abordé sous l'angle des coûts

11h30 – 13h00 : Conférence plénière

- L'optimisation des coûts : un levier stratégique de performance de l'entreprise

13h45 – 14h30 :

- Les nouveaux domaines de l'externalisation : les fonctions finance, comptabilité, Ressources humaines, et leur back office
- Comment réduire sa facture téléphonique ?
- Quelles marges d'optimisation pour les PME ?
- L'investissement dans l'humain comme outil de performance de l'entreprise

15h00 – 15h45 :

- Faire ou faire faire ? Externalisation et maîtrise des coûts
- Gestion du document, optimisation de l'impression et dématérialisation
- Achats : quels outils, quels process, quels usages ?
- RH : optimiser charges et cotisations sociales

16h00 – 16h45 :

- Design to Cost et Benchmarking : comment réduire les coûts au cœur de votre métier ?
- Rationaliser les utilities : énergie, eau et déchets
- Quelle ambition pour la fonction achats ?
- Fiscalité, finances : quels ressorts d'optimisation ?

17h00 – 17h45 :

- Dans le labyrinthe de l'offre de conseil
- Maîtriser son budget voyages d'affaires
- La place des pays à bas coûts dans votre réduction de coûts

18h00 – 19h15 : Conférence plénière de clôture

IV/ NOMENCLATURE ET PARTENAIRES EXPOSANTS

La nomenclature de Red'cost est large, à l'image des prérogatives des décideurs attendus :

NOMENCLATURE DU SALON

- Conseil en management, organisation, achats, réduction des coûts, ressources humaines, gestion comptable et financière, droit, conduite du changement, développement durable
- Gestion d'immeubles, électricité, énergie, Facility Management, multitechnique ; accueil, sécurité, courrier, nettoyage, déménagements, recyclage des déchets, entretien des espaces verts, restauration collective, distribution automatique
- Parcs automobiles, location longue durée, carburants, pneumatiques, centrales d'achat véhicules
- Déplacements, voyages d'affaires
- Equipements en informatique et téléphonie fixe et mobile, Voix sur IP, sécurité du système d'informations, PABX, autocom, stockage, réseaux, équipements audiovisuels ; télécommunications
- Reprographie, impression, archivage, Gestion Electronique des Documents, routage, courses
- Transport et logistique
- Fournitures, aménagement, mobilier
- Assurances
- Sociétés de recouvrement, affacturage
- Cabinets de outplacement, travail temporaire, recrutement et (e)recrutement, gestion de la rémunération, communication interne, gestion informatique des R.H., protection sociale et prévoyance, formation
- Marketing & communication : CRM, achats de papier, impression, achat d'espaces, PLV, cadeaux d'affaires, sites web, agences de communication et de création, studios graphiques
- Outils d'aide à l'efficacité et à la mobilité, géolocalisation
- Séminaire, incentives, cadeaux, chèques cadeaux,
- Centres d'appels, e-commerce
- Achats des directions techniques et logistiques (outils de gestion des tournées, équipements de productivité, de sécurité et de confort, gestion des risques, prévention)
- Systèmes d'information et outils d'optimisation de process tels qu'ERP, E-procurement, E-achats, dématérialisation...

Les partenaires en ligne à date: ACHATITUDE, ADI, AMG CONSEILS ET SERVICES, APECA, L'AVENIR CÔTE D'AZUR, CDAF, CICF PACA CORSE, CJD NICE CÔTE D'AZUR, CSCM, DL DEVELOPPEMENT, DFCG, EDITIONS D'ORGANISATION, EYROLLES, EUROPEAN OUTSOURCING ASSOCIATION, ESPACES ANTIPOLIS, ETHICUM, EXPRIMM, FNTEC, FORMATION NEGOCIATION.COM, LE JOURNAL DES ENTREPRISES, MFQ, NESPRESSO BUSINESS SOLUTIONS, OPQCM, TRIBUNE BULLETIN CÔTE D'AZUR, etc.

Cette liste est provisoire (mise à jour quotidienne disponible sur www.redcost-azur.com, rubrique « annuaire des partenaires exposants »).

V/ ORGANISATEURS ET PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

1) Une équipe confirmée, innovante et des moyens à la hauteur des ambitions

Red'cost réunit à la fois les compétences de Media Salon, société spécialisée dans la création puis l'organisation d'événements à forte image (Mobile Office, SEVE) et de MLG Consulting, spécialiste de l'animation de conférences et de création de contenus professionnels à forte valeur ajoutée. Tout est prévu : un large plan média, un puissant dispositif de marketing direct, des théâtres-ateliers interactifs et conviviaux, des espaces de rencontres et de restauration, un site internet et un intranet pour chaque partenaire-exposant et chaque visiteur. Par exemple, lors de son inscription gratuite, chaque visiteur se verra proposer de fixer des rendez-vous avec les partenaires-exposants qui répondent à ses besoins. Autre particularité du salon, tous les stands sont livrés aménagés et packagés par l'organisateur.

2) Un événement représentatif

Les soutiens institutionnels du salon sont nombreux et parfaitement ciblés, citons notamment :

- **la DFCG, Association Nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion.**

Créée en 1964, la DFCG réunit plus de 3100 professionnels de 1 700 entreprises, représentant le tiers du PIB de la France. Elles sont réparties dans toute la France et tous les secteurs d'activité tant privés que publics.

Observatoire d'une profession en pleine mutation, la DFCG est l'interlocuteur privilégié auprès de l'ensemble des administrations, de l'enseignement supérieur et du monde économique comme des médias.

La DFCG rayonne également au niveau international en organisant régulièrement des rencontres avec des associations amies d'autres pays.

La DFCG offre à ses membres des moyens d'expression, de rencontre et d'échange au travers de groupes de travail, groupes sectoriels (Assurances, banques, services publics...), commissions techniques, publications (revue « Echanges », Fiches « Point de Vue », cahiers techniques, livres de la « collection DFCG »...), manifestations nationales et régionales (congrès, salons, débats, tables rondes), formations (séminaires professionnels), groupe de recherche d'emploi.

Délégué Général : M. Philippe CHASTRES

99 boulevard Haussmann - 75008 PARIS (01 42 27 93 33 - Fax 01 42 27 04 03)

Contact : siege@dfcg.asso.fr

Site : www.dfcg.com

- l'OPQCM, Office Professionnel de Qualification des Conseils en Management

Une organisation indépendante :

Créée en 1979, à l'initiative de la Fédération des Syndicats des Sociétés d'Études et de Conseils (SYNTEC) et de la Chambre des Ingénieurs-Conseil de France (CICF), reconnue par l'État en 1991. Celui-ci est associé à sa constitution et participe avec voix consultative à ses instances.

Une organisation qui s'adresse :

à toutes personnes morales et personnes physiques en profession libérale exerçant une activité de Conseil, identifiée et autonome, à l'adresse de clients externes.

Une organisation qui associe :

des Cabinets conseil, des clients et des prescripteurs. Pour les Conseils, la qualification est une reconnaissance de leur professionnalisme ; Pour les clients et les prescripteurs, la qualification est une sécurité quant au sérieux et à la qualité des Conseils auxquels ils s'adressent.

Sa mission : délivrer aux Ingénieurs-Conseils et aux Cabinets-Conseils une qualification fondée sur :

les seuls critères professionnels ; l'adéquation des ressources humaines, techniques et financières ; la satisfaction des clients.

Ses références :

500 qualifiés.

Une qualification reconnue par les professionnels, les clients et les pouvoirs publics.

Un code de conduite professionnelle que les qualifiés s'engagent à respecter.

OPQCM – Contact Mme Céline Reix - 73-77 rue de Sèvres - 92514 Boulogne Billancourt Cedex
01 46 99 14 55
www.opqcm.org

- l'EOA, European Outsourcing Association

Créée en 2004, EOA France est un lieu d'échange indépendant, à but non lucratif, entre toutes les parties intéressées par l'externalisation dans tous les domaines, visant à développer l'efficacité de l'externalisation. EOA est présente dans toute l'Europe à travers des associations nationales telles que NOA UK depuis 20 années ou celles en Allemagne, Hollande, Belgique, etc. et des partenariats sur les événements majeurs sur les thèmes de l'infogérance et du BPO (Business Process Outsourcing : F&A, RH, Achats, Logistique...)

Président d'EOA France : Olivier Vallet, directeur des Opérations Industrielles chez Steria. Co-fondateur, Vice-président et porte parole d'EOA: Armand Angeli, Directeur Business Development Externalisation chez Grant Thornton.

EOA France - 29, avenue de la Grande Armée – 75 116 Paris - France
www.eoafrance.com

- l'ADI – Association des Directeurs Immobiliers

L'ADI est la principale association regroupant les directeurs immobiliers des plus grandes entreprises françaises.

Forte de 250 membres, elle accueille et fédère l'ensemble des métiers de l'immobilier. Véritable creuset de compétences, l'ADI se veut une plate forme d'échanges et retour d'expériences permettant à chacun de ses membres de s'enrichir au bénéfice de leurs entreprises. Par l'ensemble des outils qu'elle développe, l'ADI donne à l'ensemble de ses membres les supports essentiels d'enrichissement et d'évolution de la profession.

Enfin, l'ADI est devenue une force représentative de plus de 250 millions de m² et à ce titre un interlocuteur national incontournable.

Contact : Mme Sabine de Pellegars – Malhortie

ADI – 126, avenue de Wagram – 75 017 Paris – 01 43 80 95 96 – contact@adi-France.fr
www.adi-France.fr

- l'APECA - Association des Professionnels Européens de la Carte d'Achat

La carte d'achat fait partie intégrante du système de modernisation et de réduction des coûts et les conditions de son développement sont aujourd'hui réunies, notamment par l'évolution de son utilisation dans le secteur public et son acceptation par les fournisseurs.

Créée en 2003, l'APECA s'est donné pour objectif de mettre à la disposition de ses membres - acheteurs publics et privés, fournisseurs, établissements financiers, prestataires - un lieu de concertation sur l'évolution de la carte d'achat, la standardisation des échanges et l'organisation du marché. Sa mission est double : former et accompagner les acheteurs privés et publics, conduire et animer les réflexions

L'association met à la disposition de ses adhérents et du marché de nombreux services : site interactif, newsletters, fiches et cahiers, indicateurs du marché, veille... Organisme agréé, elle propose également des formations et de l'aide à la mise en place de la carte. Des groupes de travail, des clubs acheteurs et fournisseurs et des réunions annuelles permettent de fédérer et de favoriser les échanges entre les acteurs du marché

Président : Georges FISCHER

Secrétaire Général : Solange LIGERET

24 rue des Jeûneurs - 75002 PARIS (01 53 40 42 00 - Fax 01 53 40 42 08)

Contact : sligeret@association-apeca.org

Site : www.association-apeca.org

Liste des partenaires arrêtée au 2 avril – D'autres partenariats sont en cours de conclusion.

VI/ CONCLUSION ET CONTACTS

Le nouveau rendez-vous de la performance

La première édition de Red'cost Azur se tient le mardi 9 octobre 2008 aux Espaces Antipolis à Sophia Antipolis. Plus de 350 participants sont attendus. Red'cost se tient également à Paris, Lille, Lyon, Strasbourg, Toulouse et Nantes. Au total, Red'cost accueillera 6.000 participants, 200 partenaires exposants, organisera 92 conférences et présentera 500 modèles à suivre pour réduire ses coûts. Red'cost réunit tous les décideurs impliqués dans la réduction des coûts cachés fonctionnels et opérationnels. Un rendez-vous gagnant pour réaliser des économies et optimiser les marges opérationnelles. *Red'cost s'impose comme le 1er Forum Exposition de l'Optimisation et du Contrôle des Coûts.*

Informations complémentaires

Catherine RAMON
Tél : 04 92 13 19 23/ 06 64 39 81 81
E-mail : catherine@yaqua.fr

Plus d'infos sur
www.redcost-azur.com