

▶ 在日フランス商工会議所月刊ニュースレター

La Lettre Mensuelle

Une publication de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française du Japon

ANJIN Consulting a rejoint la CCIFJ en mai 2005. « L'aide à la navigation », à l'image du navigateur samouraï Miura Anjin, est la mission de ce cabinet de conseil qui accompagne l'implantation de SAP dans les filiales japonaises des entreprises françaises, sans perdre de vue l'objectif final : l'amélioration des performances. Rencontre avec son représentant et fondateur : Jorn Hamdorf.



Jorn Hamdorf, pourriez-vous nous retracer l'historique de votre société ?

J'ai créé Anjin Consulting, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans le conseil SAP en 2000 au Japon. Le nom Anjin est un emprunt au navigateur britannique William Adams naufragé sur les côtes du Japon, en 1600, jeté en prison à son arrivée et devenu grâce à sa connaissance de l'art de construire des bateaux et de naviguer les océans, conseiller personnel du Shogun Ieyasu Tokugawa. Celui-ci le promeut Samouraï sous le nouveau nom de Miura Anjin, nom qui rappelle en kanji l'aiguille de la boussole indiquant la direction. Cette référence est bien ancrée dans la culture d'entreprise d'Anjin, symbolisée par le logo de l'entreprise. Elle illustre l'importance de la confiance accordée pour réussir au Japon et partagée aujourd'hui par nos 6 consultants, qui par leur parcours personnel et professionnel sont tous à mi-chemin entre le Japon et l'Occident.

En qualité de spécialiste SAP, comment vous positionnez vous sur le marché japonais ?

D'origine allemande, j'ai travaillé pendant 7 ans en France comme consultant SAP. Ce progiciel d'origine allemande s'est fortement développé dans les années 90 en Europe, mais l'histoire de SAP au Japon est relativement courte. Si la société SAP Japon a été créée en 1994, le vrai boom de SAP au Japon a eu lieu à partir de l'an 2000, surtout parmi les grosses structures japonaises de manufacturing. Au Japon, les consultants sont confrontés à des défis redoutables. D'abord, les entreprises traditionnelles japonaises cherchent à se protéger et ne s'ouvrent pas facilement aux externes. Ensuite, on peut observer une dichotomie entre les profils « techniques » et les profils « métier ». Or, nous sommes convaincus que pour réussir une implémentation de SAP il faut des consultants avec une double compétence.

Pourriez vous nous présenter vos services ?

Nous avons fait le choix de nous spécialiser sur les services d'accompagnement dont les entreprises étrangères installées au Japon ont besoin pour leurs implémentations SAP. En fait, depuis environ 5 ans une tendance se dégage : Après avoir utilisé SAP au siège et dans les principales filiales en Europe et aux US, les grands groupes internationaux souhaitent effectuer un "global roll-out". Typiquement, la décision d'une telle extension du périmètre géographique émane du siège qui cherche à accroître les synergies au sein du groupe.

Notre expertise comprend les connaissances des business practices au Japon, des structures japonaises et du progiciel SAP. Pour mieux capitaliser de nos expériences gagnées au cours des projets précédents, nous gérons une base de connaissances que nous enrichissons de manière continue. Nos références récentes incluent des sociétés prestigieuses comme Richemont, Alcan, B Braun. Grâce à notre petite structure flexible et notre ouverture sur l'international, nous sommes parfaitement à l'aise dans une organisation où nous assumons une forte responsabilité locale au Japon tout en travaillant main dans la main avec des équipes projet basées à l'étranger.

Nous cherchons à intervenir le plus tôt possible, loin avant le démarrage du projet. Un projet classique dure entre 8 et 10 mois. Même après le « go-live » nous restons disponibles. Ainsi, nous proposons par exemple des contrats de « help-desk » aux clients. En fait, une fois que le nouveau système fonctionne, les utilisateurs japonais ont besoin de support local en japonais et aux horaires japonais. Ainsi, nous devenons l'interface entre les utilisateurs locaux et l'équipe étrangère de maintenance.

Vous parlez de spécificités d'implantation au Japon, pouvez-vous préciser ?

Un roll out de SAP au Japon pose des défis particuliers. D'abord, les problèmes de communication. L'aspect le plus évident est lié à la barrière linguistique. Mais au delà de ça, la difficulté est de nature beaucoup plus complexe et comprend des éléments liés au mode de travail, à l'organisation des entreprises et évidemment à la culture Japonaise. Ensuite, les lois et les coutumes japonaises génèrent la nécessité d'effectuer certaines opérations comptables, commerciales etc. d'une manière différente des pratiques européennes ou américaines.

Quels sont vos projets pour 2006 ?

Notre objectif est d'atteindre un effectif de 10 consultants à la fin de l'année et d'enrichir notre expertise pour mieux conseiller nos clients. Encore plus important : nous voulons continuer à mettre les femmes et les hommes au cœur de notre activité. Toute à l'heure, nous discutons des difficultés d'une bonne communication entre équipes japonaises et étrangères. En même temps, notre travail quotidien nous montre que justement ce contexte offre des opportunités fantastiques à dépasser ces difficultés. Aussi longtemps que nous gardons la curiosité et le respect vis-à-vis d'autrui, nous avons la chance de vivre une réalité professionnelle et humaine beaucoup plus riche et surprenante que cela ne serait possible dans un contexte mono culturel. Notre mission consiste à contribuer une petite pierre à cette grande mosaïque.

Pourquoi rejoindre la CCIFJ ?

Nous lisons avec un grand intérêt les publications de la CCIFJ et nous souhaitons participer dans aux symposiums proposés par le CCIFJ. Enfin, la Chambre fournit de nombreuses occasions de rencontre et d'échange avec les autres membres !

■ Florence Galametz