

Jigam

L'accélérateur de marges

■ Intervenant en majorité auprès des réseaux de marques, le cabinet Jigam conseille et forme les professionnels de l'auto dans une logique d'accroissement de leur rentabilité.



Jacky In Den Bosch.

« En matière de rentabilité, je suis convaincu que la différence se fait au niveau des ressources humaines », affirme **Jacky In**

Den Bosch, dirigeant du cabinet Jigam. Déployant son activité en France, dans le Bénélux et jusqu'aux DOM-TOM, ce dernier conseille les réseaux de

distribution automobile (65 % de son activité), en direct ou via les constructeurs. « Nous travaillons sur tous les outils internes de gestion qui permettent d'améliorer la profitabilité de l'entreprise », explique-t-il.

Selon lui, entre deux concessionnaires distribuant les mêmes produits, mais obtenant, pour le premier 5 % de rentabilité et, pour le second – 5 %, « l'écart est dû à une myriade de petits dysfonctionnements ».

Pragmatique, l'expert vante le bon sens, la rigueur et le suivi comme vecteurs de marges et abhorre, à l'inverse, les usines à gaz qui ressemblerait à un

mode d'emploi jamais lu et appliqué. Accélérateur de marges, Jigam compte 1 500 clients professionnels et effectue, par exemple, des missions de mise aux normes Iso dans les réseaux primaires et secondaires, des audits sur la qualité, l'immobilier et les standards de marque, répond à des besoins spécifiques de patrons de groupe ou encore place du personnel chez des clients pour une période définie et une mission donnée.

En projet : la mise en place, en France, d'un groupe de réflexion de dirigeants de groupes autos multimarques « pour rompre l'isolement du chef d'entreprise et

plancher collectivement sur des thèmes stratégiques pour le secteur ».

E. L. G.-B.

JIGAM EN BRIEF

- ▶ **Date de création** : 1992
- ▶ **Dirigeant** : Jacky In Den Bosch
- ▶ **Effectif** : 30 collaborateurs
- ▶ **Siège français** : Sophia Antipolis
- ▶ **Antennes** : Belgique, Luxembourg, Ile de la Réunion
- ▶ **Activité** : Audit, conseil et formation
- ▶ **Clients** : groupes de distribution automobile, agents, constructeurs et sociétés industrielles
- ▶ **Chiffre d'affaires (2006)** : 3 millions d'euros
- ▶ **Tarifs** : entre 900 et 1 200 euros la journée