

## CONTEXTE DE LA PRESTATION :

L'instabilité de ce début de 21ème siècle, instabilité des marchés, instabilité sur le plan fiscal, instabilité sur le plan environnemental, instabilité réglementaire.. a pour conséquence de requérir une très grande agilité pour nos organisations, et pour cela, maîtriser l'anticipation et le pilotage.

## ENJEUX LIES AU PILOTAGE :

L'iso 9001 est très claire sur ce sujet, l'entreprise doit « surveiller » son système de management (chaines de création de valeur, processus) et aussi son écosystème, c'est à dire l'ensemble des parties qui soit influencent sa performance, soit sont influencées par celle-ci...

## CONTENU DE LA PRESTATION D'ACCOMPAGNEMENT :

### • Tableau de bord de gestion

Notre offre consiste à vous aider à analyser vos activités pour ensuite établir vos différents modèles économiques et permettre le pilotage. L'outil doit vous permettre de maîtriser votre résultat d'exploitation au mois, en cumul, et à l'atterrissage de fin d'exercice ; et ce depuis le premier jour de l'exercice. L'approche favorise le pilotage en déclenchant les actions qui permettront à votre structure d'atteindre lesdits objectifs. Cet outil permet de répondre à l'enjeu financier.

### • Planification des activités

L'approche consiste, à partir de votre tableau de bord de gestion, à planifier vos activités selon une unité d'œuvre à déterminer (k€, journée « hommes », ...) et répondre à l'enjeu de maîtrise opérationnelle. Beaucoup d'entreprises ont du mal à donner des délais précis à leur clients et maîtriser leur productivité. Un outil de planification à la fois simple et pragmatique permettra de donner des objectifs simples, réalistes aux personnes en charge de la production (création de valeur ajoutée client). De fait, l'outil de planification devient un outil de management de votre organisation...

### • Tableau de bord fonctionnel

L'approche consiste à identifier vos activités stratégiques (réellement créatrices de valeur ajoutée) et d'en définir les enjeux en mode collaboratif... c'est à dire en mettant autour de la table les acteurs et les clients de ces processus ... Qu'ils s'agissent de clients internes (clients de la maintenance, ...) ou des clients de l'entreprise (clients b to b ou b to c). A partir de cette identification, la méthode consiste à identifier la finalité, les objectifs et les indicateurs pour chacun de ces processus, et ensuite d'établir, toujours en mode collaboratif les cibles à atteindre. Le tableau de bord permettra de donner de la « lisibilité à la performance »... La suite, consiste à redonner un rôle central aux managers en leur permettant de piloter les activités à partir d'indicateurs qui de fait deviendront opposables...

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

Les outils proposés sont co-construits à partir des données de votre structure, sur des tableaux simples d'utilisation et peu chronophages. Ces outils pourront dans un deuxième temps vous servir de cahier des charges pour un logiciel métier si vous souhaitez par exemple permettre de mettre une relation automatisée entre votre tableau de bord et votre comptabilité ; ou plus judicieusement, vous permettre de ne pas tomber dans le piège d'un éditeur de logiciel qui vous imposera, par son système, sa vision en matière de pilotage, de votre entreprise...et donc d'augmenter votre pertinence lors de vos achats informatiques.