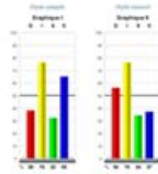


Serge Bouchard ASC CPBA CPMA CPEQA CPHDA

COACH PROFESSIONNEL CONSULTANT ORGANISATIONNEL LEAN
PROFESSIONNEL CERTIFIÉ ANALYSTE COMPORTEMENTS, TALENTS ET POSTES



tti-performance.ca



TECCANADA

Président groupe de dirigeants
Où les résultats correspondent aux ambitions.

tec-canada.com



Complice de votre succès !
Coach professionnel, consultant organisationnel



Mon profil

Je me présente, mon nom est Serge Bouchard ASC, je possède les qualifications suivantes :

- Administrateur de sociétés certifié (ASC) du Collège des administrateurs de sociétés
Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval
- Lean Entreprise Manager - *Kaizen Institute USA — Masaaki Imai*
- Coach professionnel *École de Coaching de Gestion inc.*
- Chair & Facilitator for groups of CEO peers and Executive coaching.
- Formateur-coach en évaluation comportementale DISC TTI Success Insight®
- *CPBA (Certified Professional Behavioral Analyst)*
- *CPMA (Certified Professional Motivators Analyst)*
- *CPEQA (Certified Professional Emotional Quotient Analyst)*
- *CPHDA (Certified Professional Hiring Analyst)*

Mes expériences professionnelles avant de devenir consultant et coach en 2002.

- Directeur Excellence opérationnelle - Kaizen Disque Améric
- Directeur de production et informatique. Les Machineries Verville inc.
- Directeur MRPII & approvisionnement Osram Sylvania Ltée
- Directeur des opérations & informatique Rovibec Inc.
- Directeur d'usine / Resp. Automatisation Soprema Inc

Je possède une solide expérience en gestion et coaching des opérations, ressources humaines, prix de revient, informatisations et implantation des meilleures pratiques d'affaires dans des secteurs d'activité très diversifiés.

J'accompagne ces entreprises dans l'implantation des nouveaux processus et de systèmes d'information.

J'ai une philosophie d'accompagnement axée sur le développement dynamique des équipes et sur l'amélioration continue de leur processus.

Mes compétences, pour faire des diagnostics organisationnels, administratifs, opérationnels et technologies de l'information, deviennent des atouts intéressants pour accompagner les organisations dans les domaines de développement stratégique des ressources humaines, des opérations et des technologies de l'information.

Je suis auteur du Livre : « **5 comportements clés pour devenir une équipe de confiance** »



À-propos du coaching

Qu'est-ce que le coaching ?

Le coaching est un processus interactif entre un client ou un groupe de clients et un coach professionnel. Il vise l'atteinte **plus rapide et plus efficace** d'objectifs d'affaires ou de cibles de développement personnel et professionnel.

Engager un coach implique l'idée qu'**on est vraiment décidé à obtenir de meilleurs résultats** que ceux que l'on a présentement. Le coach est un partenaire qui prend à cœur votre projet de réussite ou de transformation. Les clients avec qui nous travaillons, établissent de meilleurs objectifs, se maintiennent davantage en action, prennent de meilleures décisions et utilisent beaucoup mieux leurs talents naturels. Dans une certaine mesure, le travail d'un coach ressemble à celui du coach d'un athlète ou de l'imprésario d'un artiste. Depuis longtemps déjà, ces personnes et, depuis quelques années, des gens d'affaires et des cadres ont pris conscience qu'ils gagnent à travailler avec un coach qualifié. Celui-ci les aide **à mieux cerner les bonnes cibles et à travailler plus efficacement pour les atteindre**. Et souvent, le coaching les amène à équilibrer davantage leur vie et à améliorer leur bien-être.

Le coach focalisera sur **ce qui est le plus important pour vous**. Il vous orientera vers ce qui vous permet d'obtenir de meilleurs résultats plus rapidement. Il vous lancera des défis souvent plus stimulants que ceux que vous vous donneriez vous-mêmes. Il vous parlera sans détour. Il vous proposera des outils et un cadre de travail approprié. Vous partagerez avec lui des avis, des idées, des observations et des points de vue sur votre situation. Vous explorerez les possibilités qui s'offrent à vous et vous examinerez les meilleures stratégies.

Vous demeurerez maître à bord et c'est votre jugement qui prévaudra. Vous pourrez faire appel à ses services pour la période qui vous conviendra. Il mettra à votre disposition toute son expérience, ses connaissances, ses habiletés et son réseau afin de vous aider à réussir ce que vous voulez entreprendre.

Mes clients sont très importants et je considère comme un privilège le fait d'être choisi par eux. C'est pourquoi j'ai à cœur qu'ils réussissent ce qu'ils entreprennent dans leur organisation ou pour eux-mêmes. Je souhaite sincèrement qu'ils soient heureux, en santé et que leur situation financière soit saine. Je désire qu'ils aient du plaisir avec leurs collègues, leurs collaborateurs, leurs amis et leur famille. En d'autres termes, je veux qu'ils aient **une influence positive sur leur environnement**.



Qu'est-ce qu'un coach ?

Pris dans le sens sportif du terme, le *coach* est une personne qui facilite l'expérimentation orientée vers le développement de nouvelles habiletés. Dans le contexte du coaching personnalisé, les coachs professionnels sont entraînés pour écouter et observer, pour adapter leur approche aux besoins de chaque client et pour faire émerger du client les solutions et les stratégies pertinentes à leur réussite. Ils croient que les individus sont naturellement créatifs et talentueux.

Bien qu'un *coach* donne de la rétroaction et aide son client à se donner de solides objectifs, c'est le client qui demeure responsable de faire ce qu'il faut pour obtenir les résultats qu'il désire. Le rôle du coach, c'est de faire voir ce qui manque pour réussir, pour aller plus loin, pour être plus efficace, pour être mieux dans sa peau, pour surmonter des difficultés plus aisément. Le coach, c'est celui qui fait émerger des moyens et des actions pour répondre aux situations plus rapidement et plus efficacement. Plus spécifiquement, un coach est souvent demandé pour :

- Susciter une clarification d'un projet personnel ou organisationnel (une mission, des valeurs, des buts) ;
- Donner plus de sens à leur leadership et faciliter le développement de leurs habiletés de leader ;
- Faciliter le transfert d'une entreprise familiale ;
- Assister une personne en difficulté sur le plan organisationnel (gestion du temps et des priorités, relations interpersonnelles, habiletés politiques, etc.) ;
- Améliorer leur productivité ou celle de leurs collaborateurs ;
- Aider à résoudre des conflits ;
- Soutenir une démarche de consolidation d'équipe ;
- S'entraîner à faire du coaching dans la gestion.

Les *coachs* sont également préparés pour travailler à des situations comme celles-ci :

- Réaliser une évaluation comportementale à l'aide des outils DISC - TTI Success Insight®
- Supprimer des habitudes négatives (telles que le refus, la procrastination, la résistance, la peur du succès ou de l'échec, les excès, le perfectionnisme, etc.) ;
- Améliorer la confiance en soi ;
- Apprendre à sortir de sa zone de confort ;
- Développer son sens de l'organisation ;
- Rétablir l'équilibre entre la vie personnelle et la vie professionnelle ;
- Acquérir une plus grande discipline personnelle ;
- Savoir mieux définir des buts ;
- Apprendre à donner de la rétroaction critique de façon constructive ;
- Développer de meilleures habiletés de communication ;
- Accroître ses habiletés à faire de la supervision efficace.



Qu'est-ce que du coaching gestion des opérations pour « directeurs d'usine, opérations, production, contremaître et chefs de service » ?

Un coach de gestion des opérations à comme particularité d'accompagner une entreprise manufacturière, ses cadres et ses employés clés dans la transition de gestion traditionnelle vers une gestion axée sur l'Excellence opérationnelle.

La plupart du temps, les entreprises traversent une crise de croissance quand ils passent les différentes phases de croissance soit :

- La phase entrepreneuriale (5-25 employés)
 - L'entrepreneur fait tout, il a de bonnes personnes, mais ils leur manquent des compétences, connaissances et des comportements appropriés pour qu'il puisse avoir confiance de déléguer.
 - Le coach accompagne l'entrepreneur et les personnes clés pour commencer une meilleure structuration de l'organisation.
- La plus critique soit la phase gestionnaire (20 – 75 employés)
 - Une couche de responsables se met en place entre l'entrepreneur et les employés.
 - Période difficile, les attentes sont élevées envers cette couche. Il faut de l'aide pour bien déterminer et séparer les rôles et responsabilités.
 - Aussi, c'est une période où il faut mettre tout en place, prix de revient, PVA, système comptable, système qualité, etc. Que faire en premier, tout semble important ?
 - Le coach accompagne l'entreprise dans ses choix et peut aussi participer à l'implantation avec son équipe.
- La phase « Excellence opérationnelle » (50 — 200 employés)
 - Les gestionnaires doivent maintenant optimiser les coûts, améliorer la productivité, la qualité, standardiser les opérations, s'occuper des relations de travail.
 - Ils doivent mobiliser leurs équipes, assumer un leadership plus engageant, impliquer leurs employés.
 - Le coach accompagne les gestionnaires dans la complexité grandissante de leur rôle et de leur obligation de performer. Il les aide à comprendre la dynamique interdépartementale, les jeux de pouvoir, à mieux gérer les ressources et les systèmes qui lui sont confiés.
 - Le coach devient au besoin un facilitateur formateur pour l'implantation du Lean Manufacturing, Lean Office et de l'Excellence opérationnelle.

Un coach sénior peut accompagner l'entreprise dans les différentes phases. Il tissera une relation de confiance à long terme avec les membres de l'organisation.

Il pourra spécifiquement transférer des compétences que vous trouverez dans les pages qui suivent.



Qu'est-ce que du coaching orienté « affaires, corporatif, exécutif » ?

Un coach d'affaires orienté « affaires, corporatif, exécutif » travaille généralement avec des dirigeants ou des cadres d'entreprise de moyennes ou grandes entreprises. Il est sollicité pour des mandats comme ceux-ci :

- Susciter une clarification d'un projet personnel (une mission, des valeurs, des buts). Parfois pour concilier davantage ce projet avec celui de l'organisation ;
- Donner plus de sens au leadership et faciliter le développement des habiletés de leader ou du sens politique ;
- Réaliser une évaluation comportementale à l'aide des outils DISC - TTI Success Insight®
- Assister une personne en difficulté sur le plan organisationnel (gestion du temps, des priorités, des relations interpersonnelles, etc.) ;
- Améliorer la productivité ;
- Aider à résoudre des conflits ;
- Soutenir une démarche de consolidation d'équipe ;
- S'entraîner à faire du coaching dans la gestion ;
- Aider à supprimer des habitudes négatives ;
- Accentuer la confiance en soi ;
- Réduire ou éliminer la procrastination ;
- Apprendre à sortir de sa zone de confort ;
- Réduire la peur du succès ou de l'échec ;
- Améliorer l'image de soi ;
- Développer le sens de l'organisation ;
- Rétablir un déséquilibre entre la vie personnelle et professionnelle ;
- Développer une discipline personnelle ;
- Apprendre à donner de la rétroaction critique de façon constructive ;
- Développer des habiletés de communication avec le public ;
- Développer des habiletés de gestion ;
- Réduire les effets négatifs du perfectionnisme ;
- Éliminer la frustration au travail.

« Lorsque vous êtes au haut de la pyramide, il n'y a réellement personne avec qui il est prudent de s'entretenir. C'est un privilège d'avoir deux grandes oreilles qui vous écoutent, quelqu'un qui a de l'expérience et qui peut vous guider. »

Serge Bouchard ASC



Qu'est-ce que du coaching orienté « entrepreneuriat » ?

Le coach d'affaires orienté « entrepreneuriat » travaille surtout avec les dirigeants et cadres de la PME (petite et moyenne entreprise). Ses mandats tournent généralement autour de situations comme celles-ci :

- Aider au démarrage d'une entreprise ou d'une pratique professionnelle ;
- Assister un client dans l'élaboration et la mise en œuvre de son plan d'affaires ;
- Faire réussir un redressement d'entreprise ;
- Surmonter des difficultés reliées à la croissance de l'entreprise ;
- Améliorer la rentabilité ;
- Restaurer l'équilibre travail/famille ;
- Planifier la relève ou le transfert familial ;
- Prendre des décisions stratégiques pour l'entreprise ;
- Développer des habiletés managériales.

Qu'est-ce que du coaching orienté « transition de carrière » ?

Le coach d'affaires orienté « transition de carrière » sera appelé à aider des individus, soit dans un cadre organisationnel ou à titre particulier à travailler sur des situations qui sont reliées à une orientation ou à une réorientation de carrière :

- Réaliser une évaluation comportementale à l'aide des outils DISC - TTI Success Insight®
- Aider à faire un bilan professionnel ;
- Susciter une prise de conscience sur des intérêts professionnels ;
- Guider dans la connaissance de soi ;
- Favoriser l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan d'action ;
- Aider son client à se préparer à des entrevues et à les réussir ;
- Accroître le niveau de conscience des blocages émotionnels ;
- Apprendre à gérer le stress ;
- Faire comprendre le milieu du travail ;
- Apprendre à gérer un réseau de références ;
- Faire bâtir un curriculum vitae attrayant ;
- Réussir une négociation de contrat de travail ;
- Préparer un plan d'intégration à un nouvel emploi ou une nouvelle carrière.

« Le bénéfice le plus évident a été de progresser plus rapidement et plus efficacement dans la réalisation de mes objectifs et mes cibles de développement personnel et professionnel. » Nancy Morin, entrepreneure



Qu'est-ce que du coaching orienté « stratégie » ?

Le coach d'affaires orienté « stratégie » sera appelé à aider des organisations à définir ou enrichir leur vision, mission, valeurs, stratégies par l'implication active de la direction, des cadres et des employés. Plus particulièrement, le coach facilitera le déroulement du processus de vision stratégique par une approche systémique permettant de travailler sur les paradigmes présents dans l'organisation, de mieux définir les enjeux et de mobiliser l'équipe autour d'une vision et de stratégies audacieuses :

- Assister un client dans l'élaboration et la mise en œuvre de son plan d'affaires ;
- Faire réussir un repositionnement de l'organisation ;
- Assister à la définition du modèle organisationnel ;
- Planifier la relève et le plan de développement des ressources humaines ;
- Développer des habiletés managériales ;
- Surmonter des difficultés liées à la croissance de l'entreprise ;
- Améliorer la rentabilité ;
- Améliorer l'image corporative ;
- Conseiller dans la prise des décisions stratégiques pour l'entreprise ;
- Animer des séances de remue-méninges ;
- Animer des priorisations de groupe ;
- Coacher les personnes ayant plus de difficultés à réaliser les plans d'action découlant de leurs objectifs à atteindre ;
- Assister à améliorer la communication interne ;
- Assister à améliorer la reconnaissance au travail ;
- Assister à améliorer la mobilisation du personnel ;
- Assister à améliorer l'implication du personnel dans l'amélioration continue de l'organisation et des méthodes de travail.

« Un des bénéfices les plus directs du coaching est qu'il nous aide à comprendre la dynamique organisationnelle et comment elle nous aide à réaliser nos stratégies avec succès. Nous avons maintenant une meilleure idée de ce qu'il faut pour être une organisation gagnante. » **Éric Vaillancourt, dirigeant**



Comment retirer le maximum de votre démarche de coaching ?

Je souhaite que vous profitiez au maximum du temps que vous passerez avec votre coach tout autant qu'entre les séances.

Voici quelques suggestions qui permettent à mes clients d'optimiser la valeur de leur coaching avec moi.

Déterminez des objectifs d'affaires et/ou les cibles de développement personnel et professionnel que vous voulez vraiment atteindre.

Les résultats du coaching sont rapides lorsque vous établissez des objectifs clairs basés sur vos besoins et vos valeurs.

Le document **MES OBJECTIFS** peut vous y aider efficacement.

Vous pourrez ensuite bâtir un **PLAN D'ACTION** qui vous conduira aux résultats et aux transformations que vous désirez.

Acceptez l'idée de vous redécouvrir

Travailler avec un coach capable d'empathie à votre égard est une manière saine d'assurer votre développement personnel et professionnel.

Mes clients engagent un coach pour réaliser des buts spécifiques. Ils y mettent du temps et de la persévérance. Ne soyez pas surpris si vous découvrez de nouveaux aspects de vous-mêmes. Peut-être découvrirez-vous que vos buts se réajustent à ce que vous êtes et à ce que vous voulez vraiment. Ce processus de découverte est naturel. C'est pourquoi vous n'avez pas besoin de le provoquer. Il s'agit tout simplement d'en prendre conscience au fur et à mesure qu'il se produira.

Un des bénéfices du coaching souvent observé est le développement. Je peux également vous suggérer des instruments d'évaluation avec lesquels vous pouvez travailler pour alimenter ce processus. Parlez-en avec votre coach si vous le désirez.



Doublez votre niveau de bonne volonté

Une partie du travail qui incombe au coach est de vous demander de faire ce qu'il faut pour atteindre vos objectifs et vos cibles de développement.

Pas trop évidemment, mais certainement plus que ce que vous vous êtes demandé dans les derniers mois et sans doute plus que ce que vous vous demandez à vous-mêmes en général.

Il est nécessaire que vous soyez prêt à expérimenter une approche différente et même à concevoir différemment des aspects de votre vie. Voici quelques exemples de ce à quoi nos clients ont eu à consentir :

- Changer certains comportements
- Expérimenter de nouvelles choses
- Réajuster leur emploi du temps
- Établir des buts qui soient plus importants
- Revoir des idées préconçues qu'ils entretiennent
- Commencer à dire la vérité sans réserve
- Aller chercher le support dont ils ont besoin pour résoudre un problème
- Élever leur niveau de conscience au niveau de leurs principes personnels
- Cesser de tolérer des embêtements et de souffrir inutilement dans leur vie

Optimisez votre séance de coaching en la préparant adéquatement

En général, les séances se dérouleront à une fréquence que vous déterminerez avec votre coach.

Prenez du temps pour préparer chaque séance de coaching.

Vous pourrez ainsi optimiser le temps que vous allez passer avec votre coach. Vous utiliserez le document **MA PRÉPARATION DE LA PROCHAINE SÉANCE DE COACHING**.

Vous y trouverez des sujets comme :

- L'objectif ou la cible sur lequel vous avez mis l'accent depuis la séance précédente.
- Les réussites, les percées et les découvertes que vous avez eues depuis la dernière séance.
- Le suivi du travail convenu que vous avez effectué ou pas.
- Les difficultés ou les défis auxquels vous êtes confrontées dans l'immédiat.
- Ce que vous attendez plus spécifiquement de votre coach pour la prochaine séance.



Faites le travail convenu lors de chaque séance

Ce ne sont pas des devoirs comme à l'école. Ce sont des tâches à réaliser, des résultats à obtenir, des changements à opérer que vous aurez décidé vous-mêmes et pour lesquels vous aurez convenu de faire de votre mieux pour les réaliser avant la séance suivante.

Vous ne serez pas confrontés si vous n'avez pas pu le faire. Cependant, vous constaterez que la réalisation du travail convenu vous aidera à atteindre vos objectifs et vos cibles plus rapidement.

Faites ça avec plaisir

Vous avez du travail à faire avec votre coach, mais je souhaite que vous trouviez du plaisir lors des séances de coaching et que vous appreniez au maximum.

Le travail ne sera pas forcément intense ni n'exigera des efforts surhumains pour réaliser les changements qui sont possibles.

Sentez-vous à l'aise de donner le ton lors des séances de coaching et votre coach respectera votre besoin. Je serai là pour vous soutenir. Pour que cela soit vraiment un plaisir !

Outils à valeur ajoutée

J'ai à ma disponibilité des guides, documents, vidéos de formation, outils informatiques sur Excel, etc., personnalisables et prêts à l'usage qui vous fera sauver du temps et de l'argent.

Ils sont la plupart inclus dans le coaching, sauf le temps de personnalisation selon vos besoins qui vous sera facturé au même taux horaire que le coaching.

Étant aussi consultant, je peux aussi diagnostiquer, préparer et implanter des solutions dans votre entreprise.

Offre de services

Je suis accrédité par Emploi-Québec à titre d'organisme formateur No 0052793.

Il me fera plaisir d'échanger avec vous pour comprendre vos besoins et de vous proposer une offre de service adapté à vos besoins.

Serge Bouchard, ASC CPBA CPMA CPEQA CPHDA CSOGXS

Complice de votre succès !



Aussi disponible

Le programme de formation et d'accompagnement en gestion des opérations avec l'approche Lean.

Les grandes lignes du programme

Le programme proposé est sous forme de menu dans lequel l'entreprise pourra choisir selon leur besoins : les formations thématiques avec, dans plus cas, un questionnaire d'autodiagnostic, les implantations thématiques souhaitées et le niveau d'accompagnement en gestion des opérations dans une culture Lean Management.

Le programme se déroule en 4 volets et peut être personnalisé selon vos besoins:

- Diagnostic par thématique
- Formation personnalisée
- Coaching du chef d'équipe et de son équipe
- Suivi de projet, aide à l'implantation, co-animation

Je vous invite à regarder la vidéo gratuite suivante pour comprendre ce qu'est la mesure de la valeur ajoutée en usine (MVA).

<https://www.youtube.com/watch?v=YzJvQpNpsjo>

Wow! c'est si simple!
Pour apprendre et comprendre l'essentiel!

PVA-Lean - La mesure de la valeur ajoutée
Série: La production à valeur ajoutée - Lean manufacturing

- ✓ Pour éliminer les pertes de temps que j'observe dans mon usine.
- ✓ Pour que mon personnel travaille efficacement dans un environnement propre, sécuritaire et bien organisé.
- ✓ Pour passer de chef pompier ...
... à chef d'entreprise.

SergeBouchardAsc.com Coach professionnel et expert en gestion des opérations
Implantation PVA-Lean, système qualité, informatique de gestion



Les formations et implantation thématiques proposées

1. Mesure et optimisation de la valeur ajoutée (MVA).

- Comprendre ce qui rajoute de la valeur en production.
- Identifier les sources de valeur non-ajoutés.
- Mesurer la productivité de votre production.
- Établir un plan d'action pour éliminer les opérations à valeur non-ajoutées.

2. Le travail d'équipe : 5 comportements clés pour une équipe performante et unie.

- Se faire mutuellement confiance, être authentique et transparent.
- Débattre ouvertement, sans autocensure les idées et opinions.
- S'approprier les décisions et s'engager à mettre en œuvre les plans d'action.
- Se tenir mutuellement imputables de la mise en œuvre des plans et assumer les responsabilités avec professionnalisme.
- Se concentrer sur l'atteinte des objectifs collectifs et être fiers de réussir ensemble.

3. Le 5S et l'organisation visuelle, le juste à temps (JIT).

- Le 5S c'est le rangement, la propreté et la gestion visuelle partout et par tous
- **Trier et enlever** : Garder seulement ce que l'on a besoin pour rajouter de la valeur aujourd'hui
- **Nettoyer et réparer** : Ce qu'on a besoin doit être propre et sans problèmes
- **Organiser visuellement** : Tout ce que j'ai besoin est identifié et rangé ergonomiquement dans un endroit libre d'accès et identifié visuellement.
- **Standardiser et déployer** : Tous les équipements et les employés qui font la même opération sont organisés de la même façon
- **Vérifier et soutenir** : À tous les jours on s'assure que tous les points précédents sont respectés



4. Le juste à temps (JIT).

- Vivre une simulation convaincante de la puissance du juste à temps.
- Le Juste à temps réduit ces 7 gaspillages : Alors on livre plus vite et à moindre coût
- **Surproduction** : C'est faire trop en avance, ce qui occasionne de l'inventaire
- **Inventaire** : Il est causé par la surproduction et il cache les problèmes
- **Attente** : Elle est causée par l'inventaire et elle rallonge les délais de livraisons
- **Transport** : Il est causé par le déplacement de l'inventaire en attente !
- **Manutention** : Elle ne rajoute pas de valeur au produit et elle rallonge les délais de livraisons
- **Corrections** : Elles sont causées par les inventaires qui empêchent de détecter les défauts rapidement
- **Processus inutiles** : Le client n'est pas prêt à payer pour cela

5. Les changements rapides (SMED).

- Comprendre les 5 étapes d'un changement rapides
- Comprendre le temps de travail interne et externe
- Mesurer les pertes de temps, seconde par seconde.
- Le graphique spaghetti : un outil visuel étonnant pour convaincre.
- Comment réaliser une activité de réduction intensive du temps de setup

6. L'approche Zéro défaut et le contrôle statistique de procédés (SPC)

- Les statistiques pour les nuls.
- Les 7 outils de résolutions de problèmes en qualité
- La carte de contrôle pour suivre et prévenir les dérives de procédés.
- Le contrôle statistique de procédés et approche Zéro défaut.



7. Les indicateurs de performance et les tableaux de bord de gestion stratégique.

- Les différents volets d'un tableau de bord
- Vision stratégique : Essentiel pour aligner les ressources.
- Le bon choix des indicateurs : Trop c'est comme pas assez.
- Axe financier : La satisfaction de nos actionnaires
- Axe client : La satisfaction et le WOW client.
- Axe processus : Le temps, l'efficacité et la productivité
- Axe apprentissage et développement : L'organisation apprenante

8. Le 5S numérique : l'organisation de vos données et de vos postes informatiques.

- L'audit 5S numérique : Bilan de vos disques durs, doublons, etc.
- La propreté de vos bases de données : Les données sont fiables à 99.9 %
- Ergonomie de votre écran : Barre de tâches, programme fréquents, etc.
- Je cherche et je trouve : Outils et trucs pour tout trouver en 10 secondes.

9. Analyse de la structure du prix de revient et ciblage des possibilités de réduction 360°.

- La structure d'un calcul du prix de revient pour le nuls
- Chaque cent compte : Découvrir les pièges et les opportunités
- Les listes de prix et les escomptes de volumes : Attention !
- La valeur des opérations à valeur non-ajoutés : Surprises à l'horizon !

10. Optimiser le travail de votre personnel en 5 étapes et la cartographie des processus.

- Diagnostiquer les fonctions de votre organisation du travail.
- Comprendre et simplifier vos processus d'affaires en équipe.
- Analyser la performance de vos outils informatiques et des bases de données associées.
- Analyser et informatiser les tâches répétitives ou longues.
- Refaire les descriptions de tâches, former et mobiliser le personnel.