



efficonsult

Spécialisé dans l'accompagnement des dirigeants et des organisations, le cabinet *efficonsult* met en œuvre des solutions d'accompagnement personnalisées à destination des ETI, PME et TPE qui sont à un carrefour d'enjeux.

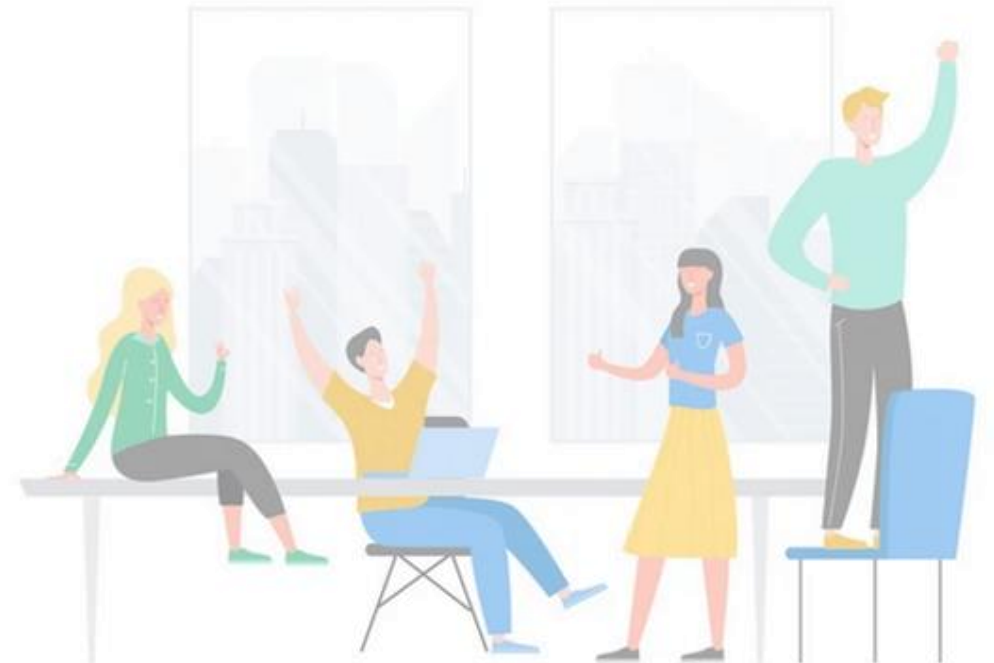


- Le savoir-faire du cabinet repose sur 30 années d'expériences effectuées aussi bien dans des grandes entreprises comme CARGLASS, NORAUTO, que des entreprises intermédiaires comme POINT S, DEMECO, et aussi des entreprises familiales comme le GROUPE NARBONNE.
- Les diverses directions occupées ont permis de réaliser des missions de croissance externe, diversifications d'activités, transformations opérationnelles et digitales, avec, en points omniprésents, le résultat, l'accompagnement managérial et l'efficacité.
- L'expertise du cabinet s'appuie sur des outils, des méthodes et techniques d'accompagnements qui permettent à *efficonsult* d'éclairer les problématiques spécifiques inhérentes aux dirigeants.
- Le cabinet dispose également d'un réseau d'experts pour des missions transverses comme le juridique, le management qualité, la DSI...

○ Pourquoi nous solliciter?

efficonsult s'interdit une approche « donneur de leçons », car vous êtes les experts de votre entreprise et de vos métiers. Mais trop souvent, la connaissance interne est troublée par l'historique, l'orgueil et la routine. Le cabinet *efficonsult* vous propose une approche collaborative avec l'entreprise sur les différents sujets identifiés ou pas, par le dirigeant. Nous agissons à vos côtés comme un partenaire proche et impliqué sur de nombreux sujets qui nécessitent une expertise ponctuelle et des avancées concrètes.

- Le soutien au dirigeant ou à la gouvernance,
- Le diagnostic factuel de l'entreprise,
- La définition de la stratégie d'entreprise,
- L'identification des sources de croissance,
- Les accompagnements fédérateurs des managers et collaborateurs,
- La mise en place et le suivi de plans d'actions,
- Les leviers d'optimisation du résultat financier,
- L'accompagnement ou coaching des dirigeants, des collaborateurs, des équipes.



○ Le diagnostic d'entreprise



Phase 1

La découverte

- Cette première étape se déroule lors d'un entretien, d'une durée de 1h30 à 2h.
- L'objectif étant de découvrir l'entreprise et son dirigeant.
- Ce recueil permettra de construire le programme personnalisé du diagnostic de l'entreprise en tenant compte des objectifs du dirigeant.



Phase 2

L'étude

- Le diagnostic apporte une connaissance rationnelle de l'entreprise. Les outils, adaptés aux ETI, PME ou TPE, vont sonder les maitrises de l'entreprise sur 5 points (Stratégie, Commerce, RH, Finance et Opérations).
- Processus fédérateur, il implique les collaborateurs par les interviews et analyses.
- Un SWOT de l'entreprise est construit avec l'équipe.
- De ces analyses, associées aux données recueillies, les sujets clés vont être extraits et mis en lumière.
- Le développement et la croissance du chiffre d'affaires en sont les enjeux majeurs.
- Le rapport de diagnostic a pour effet de clarifier les actions à prioriser. L'objectif post-diagnostic est de formaliser le planning de plans d'actions.



le SWOT



le Rapport



les Objectifs



Phase 3

La concrétisation

- La culture du résultat est essentielle.
- Le plan d'actions permet de formaliser les objectifs, les acteurs et moyens nécessaires à la réalisation.
- La notion temporelle est maintenue grâce au suivi qui peut être accompagné.



L'accompagnement

- Du dirigeant et/ou des collaborateurs sur des demandes à enjeux qualifiés.
- Il intervient sur des plans de structure, du cadrage de mission, du suivi de plan d'actions. Aussi bien en fonctionnel, qu'en développement personnel avec des approches coaching.

Le Co-Développement

- Cette animation professionnelle est un outil d'intelligence collective, dont la puissance réside dans la rigueur de son processus.
- Il est utilisé pour lever des problématiques précises, et permet aux personnes d'apprendre les unes des autres afin d'améliorer leur pratique.

L'accompagnement de CODIR

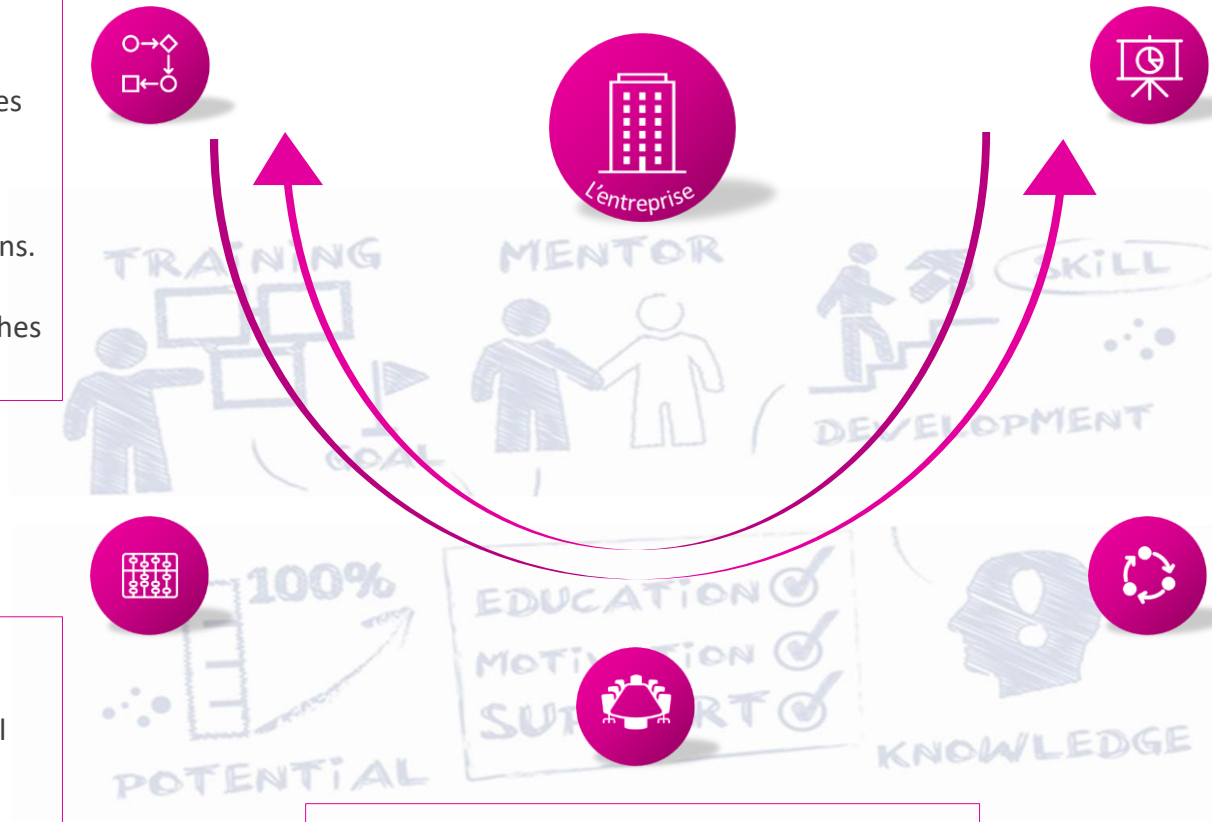
- Soutien au dirigeant dans ses actions, transformation de la gouvernance, structuration et implication des membres.

La stratégie

- Trop souvent pris par le quotidien, le dirigeant ne s'autorise que trop rarement ces moments pour projeter son entreprise à 3-5 ans.
- Définir une stratégie revient à poser tous les sujets et les prioriser.
- Le développement et la croissance du chiffre d'affaires en sont les enjeux majeurs.
- Cette démarche a également pour effet de clarifier les moyens et de mobiliser les collaborateurs.

L'organisation

- Sujet qui vient lors des réflexions stratégiques et du diagnostic. L'organisation est souvent bonne, mais est-elle efficiente ?
- La mise en œuvre de l'organisation a pour objectifs l'alignement des ressources clés, des compétences et l'implication des collaborateurs.



Un siège, un franchiseur, une coopérative, une fédération... ne sont rien sans leur réseau! Le développer, l'engager ou le transformer n'est possible qu'en tenant compte des particularités du management « Multisites » et des préoccupations des entrepreneurs indépendants ou adhérents. Expert de ces spécificités, pour avoir vécu depuis 1992 de multiples situations, dans de nombreux environnements, le cabinet *efficonsult* accompagne la stratégie des organisations et propose des accompagnements ciblés.

- Les procédures juridiques et les contrats pour sanctuariser les relations,
- La définition de la stratégie et le déploiement pour obtenir l'adhésion,
- L'étude des besoins d'un réseau pour satisfaire la fidélisation,
- La préparation de réunions et séminaires pour transmettre et fédérer,
- Le management des procédures et de la qualité pour préserver la marque,
- L'accompagnement des collaborateurs pour l'efficacité des relations,
- La médiation adhérent pour lever les conflits,
- La préparation du conseil d'administration ou comité de direction pour qu'il soit efficient et uni.



FRANCHISEUR, 2 METIERS EN 1

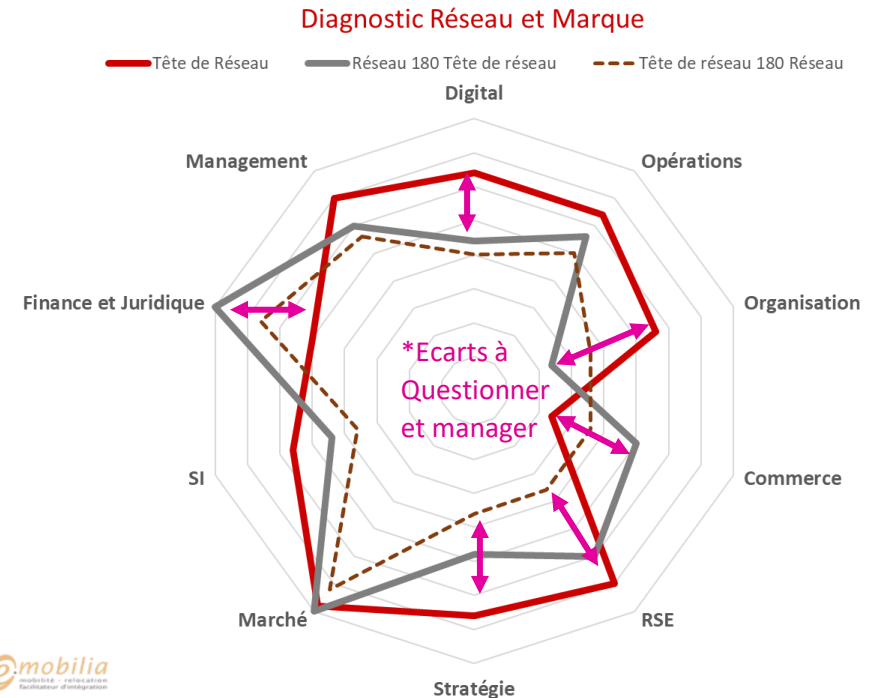
Le succès du franchiseur nécessite de satisfaire 2 enjeux:

- ✓ Diriger une entreprise
- ✓ Manager un réseau

La **Tête de Réseau** n'est rien sans son **Réseau** et inversement. Il est alors vital d'anticiper et de satisfaire les besoins des deux. Malheureusement, les incompréhensions sont nombreuses. Elles pénalisent en silence les résultats, les performances, et des conflits peuvent naître.

Le processus du **Double 180** permet de croiser 3 évaluations:

- Le Réseau évalue sa Tête de Réseau
- La Tête de Réseau évalue son Réseau
- La Tête de Réseau s'auto-évalue



Ainsi, et dans le respect de la stratégie globale, les écarts constatés permettent d'ajuster

- Les actions,
- De mesurer les compétences internes et externes à développer,
- D'anticiper les besoins contractuels...



Les résultats du Double 180

- Le développement des performances,
- La cohésion,
- L'optimisation financière des cotisations,
- La valorisation de la franchise...

Les autres effets du processus

- Un outil qui donne du sens aux équipes du franchiseur,
- Un excellent outil de management des franchisés, qui les fédère par son processus,
- Un outil d'optimisation financière,
- La fiabilité des éléments collectés par un tiers de confidentialité.

A mesure qu'une entreprise grandit, ses objectifs et ses buts peuvent être atteints et, à leur tour, ils changent. Le cabinet *efficonsult* intervient à vos côtés pour soutenir vos nouvelles accélérations.



La mission professionnelle



- La mission professionnelle est un renfort aux expertises présentes dans l'entreprise.
- Partant du besoin ponctuel identifié comme nécessaire pour l'entreprise, le contenu de la mission s'appuie sur les compétences requises à sa concrétisation.
- Elle est un outil de collaboration, de réalisation, de mise en œuvre et de développement.
- La mission est mise en œuvre pour lancer un projet, challenger vos pratiques, structurer un évènement, effectuer un management de transition, animer le collectif...



- **Le respect de l'unicité**

La valeur d'une entreprise réside dans les collaboratrices et collaborateurs qui la composent. La volonté mettant en action positivement les ressources, seule une approche respectueuse fait émerger les pensées, idées et volontés. Nos approches sont attentives à ce bien-être humain, vecteur des meilleures réalisations individuelles et collectives.

- **La confrontation**

La posture de confrontation est l'essence même des avancées. Histoire, méthodes, certitudes... sont établies, et ont pour effet de restreindre le champ du possible. Dans le respect de l'humain, la confrontation bienveillante est intégrée à nos process et méthodes.

- **L'exigence joviale**

La posture sérieuse est la meilleure pour répondre aux exigences de résultats. Elle est indispensable, mais seule, elle limite les capacités de rêves et de dépassement. Ce n'est qu'un travail! Y mettre la légèreté permet de faire s'élever les idées les plus ambitieuses qui font les succès de demain.

- **La confidentialité**

Chacun est libre de ses pensées, idées et propos. Cette notion qui dépasse le secret professionnel est essentielle pour l'entière implication de toutes les parties. Elle répond au besoin vital de sécurité pour tout être humain.

ETHICS

TRUST

CUSTOMERS

efficonsult



Stéphane Sardet

06 87 31 64 37

sardet.s@efficonsult.fr