

Un accélérateur de performance



3conseils accompagne les entreprises dans l'amélioration de leur performance opérationnelle :

- Optimisation de la prise de décision : risque client, accord ligne de crédit
- Augmentation du revenu : marge commerciale, prix de vente
- Réduction des coûts : sous-traitance, achats
- Diminution des temps de cycle : facturation, enregistrement commande
- Pilotage de l'activité : tableaux de bord financiers et commerciaux

3conseils s'appuie sur la méthodologie Lean - Six Sigma, l'objectif étant de **satisfaire les exigences du client** par une amélioration durable et entièrement maîtrisée par ce dernier.

Six Sigma en six mots



Six Sigma (6σ) est la mesure de la performance d'un process, soit 3 défauts par millions d'événements : sur 1 000 000 de factures émises, seules 3 seront erronées par exemple.

Six Sigma réduit donc les **DEFAUTS** et la **VARIATION** de tout type de process. C'est une méthodologie d'**OPTIMISATION** qui utilise des outils **STATISTIQUES** pour fiabiliser la prise de décision. Recherchant continuellement l'excellence opérationnelle, Six Sigma est une **CULTURE** focalisée sur la satisfaction des exigences **CLIENT**.

Une double expertise



- Méthodologie Lean-Six Sigma

Formation

- Sensibilisation à Six Sigma (Direction, Management, Opération)
- Formation / Coaching des chefs de projet Six Sigma (Green Belt, Black Belt)

Suivi de projet

- Création / Déploiement d'une initiative Six Sigma
- Identification et suivi de projets Six Sigma

- Contrôle de Gestion

Reporting

- Actual, flash, forecast, B/S et P&L
- Budget et contrôle budgétaire
- Comptabilité analytique

Opérationnel

- Mise en place grille tarifaire
- Analyse de rentabilité par BU et Produits
- Validation des prévisions de vente
- Réalisation Business Plan

Exemples de réalisation



Formation / Coaching Lean - Six Sigma

Formation de trente Green Belt. Coaching de 15 Green Belt sur des projets d'amélioration du process recouvrement, de fiabilisation de la décision de facturation ou de la réduction de coûts de sous-traitance.

Résultat => 400K€ de gain sur deux ans.

Accroissement du Revenu

Objectif : augmenter la marge commerciale par l'augmentation du prix de vente ('Transactional Pricing'). Identification des habitudes commerciales et conduite du changement via une étroite collaboration avec les managers commerciaux.

Résultat => +2 points de marge commerciale

Organisation de l'activité commerciale

Pilotage du projet de déploiement de Salesforce.com (du lead à la commande) : paramétrage, plan de formation et accompagnement au changement de la force commerciale.

Résultat => 200 commerciaux et managers formés et opérationnels.

Réduction des coûts de sous-traitance

Analyse du process de commande de sous-traitance, identification du défaut (non enregistrement des clauses contractuelles dans la base de données) et correction (stabilisation et réduction du nombre de commandes).

Résultat => 350K€ de gain sur un an.