

Optimisation de la performance opérationnelle

Qui sommes nous ?

99 Advisory conseille les équipes dirigeantes du monde financier dans leurs prises de décisions et dans la mise en œuvre de leurs projets tant stratégiques qu'opérationnels.

Créé en 2009, nous comptons une vingtaine de consultants, plus de 70 clients et avons réalisé plus de 130 missions.

Notre projet vise à promouvoir une approche pragmatique du conseil au service du développement de nos clients.

L'excellence de nos réalisations est d'abord le fruit de notre motivation permanente d'entrepreneurs que nous partageons au quotidien avec tous les collaborateurs du cabinet.

Nos métiers

Stratégie

- ❖ Réalisation d'analyses stratégiques

- ❖ Définition et déclinaison des stratégies de croissance

- ❖ Définition et mise en œuvre des politiques marketing et commerciales

Organisation

- ❖ Gestion des projets complexes

- ❖ Optimisation de la performance opérationnelle

- ❖ Conduite de projets d'intégration d'outils métier et de pilotage

Contrôle et réglementation

- ❖ Accompagnement des fonctions RCCI, RCSI, contrôle interne et gestion des risques

- ❖ Accompagnement de la direction financière

- ❖ Assistance dans la mise en œuvre des évolutions réglementaires

Organisation

Optimisation de la performance opérationnelle

- ❖ Benchmark des performances.
- ❖ Analyse et optimisation de la charge par processus, par fonction et par géographie.
- ❖ Reengineering des processus transverses et fonctionnels.
- ❖ Reengineering du pilotage de la vie des produits.
- ❖ Amélioration de la performance des services support.
- ❖ Identification, adaptation et mise en œuvre des « Best practices ».
- ❖ Définition et mise en œuvre de modèles d'arbitrage opérationnels.
- ❖ Définition et déploiement des tableaux de bord.

Focus : Optimisation de la performance opérationnelle

Optimisation de la performance opérationnelle

Notre différence

Valeur ajoutée

- ❖ Nous apportons à nos clients une information la plus pertinente et l'analyse la plus précise pour l'aider à prendre la meilleure décision d'investissement.

Approche générale

- ❖ Afin de garantir la plus grande efficacité de notre travail, nous identifions en amont le périmètre des sujets à couvrir et les questions clés auxquelles répondre.
- ❖ Nous conjugons analyse quantitative et qualitative, études statistiques et empiriques.
- ❖ Nous échangeons régulièrement avec nos clients sur l'avancement de nos analyses.

Client et objectif

- ❖ **Client :**
Banque de détail.

- ❖ **Objectif :**
Gagner en efficacité sur le court terme.
Accroître significativement la performance structurelle opérationnelle.
Améliorer la qualité de service et la satisfaction des clients.

Méthode

- ❖ **Étapes clés :**
 1. Identification des dysfonctionnements, des gisements de performance opérationnelle et des impacts sur le traitement des demandes clients.
 2. Identification et cadrage de 5 chantiers transverses sur 3 dimensions (quick wins, organisation & processus, pilotage).
 3. Pilotage du projet et support opérationnel à la mise en œuvre du plan de transformation.

- ❖ **Pilotage projet :**
Comité stratégique de pilotage (Direction générale)
Comité de pilotage opérationnel transverse (Directions opérationnelles)
Équipes projets et workshops.
- ❖ **Planning et ressources :**
2 ans.
1 Manager senior.

Livrables

- ❖ **Analyse interne préliminaire (2 mois) :**
Analyse statistique quantitative et diagrammes d'Ishikawa des sources de dysfonctionnement en les répartissant le long des processus clés.
- ❖ **Plan d'action :**
Définition de 3 axes prioritaires : pilotage du cycle de vie des produits (2 chantiers), pilotage des fournisseurs (2 chantiers), pilotage des demandes clients (1 chantier).

- ❖ **Livrables durant la phase projet (18 mois) :**
Analyses fines par service des sources d'amélioration, benchmarks (temporel, entre entités, externe), processus transverses, tableaux de bord, modèles d'arbitrage.
- ❖ **Résultats opérationnels :**
Rationalisation de l'offre produits et des fournisseurs, réduction de 15% du taux de réclamation, de 20% des délais de réponse aux demandes clients, de 22% des litiges, de 5% des coûts fournisseurs.

Exemple de mission