

Développer l'autofinancement et la rentabilité de votre entreprise

IDENTIFIER LES MARGES DE PROGRESSION
DES PROCESSUS ET RÉDUIRE LES *COÛTS*
COMPLETS

ÉTUDE DE CAS BTP





1

VOTRE ENTREPRISE

L'amélioration des capacités
d'autofinancement et de la
rentabilité de votre entreprise



En tant que dirigeant, aujourd'hui vous voulez probablement...

- **Améliorer** fortement les capacités d'autofinancement et la **rentabilité** de votre entreprise.
- Améliorer la **satisfaction de vos clients**.
- Maximiser sa **productivité, la rationalisation de ses coûts et de son EBITDA**.
- **Mieux identifier les points de progression de ses processus** pour **convertir 35 à 55 % de ses coûts évitables en bénéfices cachés** dans ses comptes d'exploitation et de résultats,
- Concilier **réduction de coûts** et **amélioration de l'engagement** des collaborateurs, contrairement au simple *cost killing* de court terme,
- Bénéficier d'un **ROI de 2 à 10** pour 1 euro investi, sur un **délai de 9 mois seulement**.

QUESTION

A QUOI ALLEZ-VOUS CONSACRER L'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ ?

Notre retour d'expérience, depuis plus de dix ans, montre une amélioration des processus puis de la capacité d'autofinancement des entreprises de nos clients de 35 à 55 %

Soit, selon votre contexte, un gain de 7 à plus de 20 K€ par collaborateur et par an.

Comment vous et vos collaborateurs allez-vous ressentir ces résultats ?

Et comment allez-vous les utiliser ?



Qu'allez-vous développer ?

2

ETUDE DE CAS

BTP



Cas d'une entreprise de BTP

Les professionnels du secteur du bâtiment prennent encore souvent uniquement en compte les risques techniques. Or **le coût des risques organisationnels** s'avère très élevé.

270 collaborateurs. 7 sites en France. 1 en Italie. 41,3 millions € de CA.

Dysfonctionnements :

Défaut de pilotage des parties prenantes (internes et externes –sous-traitants, mauvaises affectations)

Défaut de concertation (Prestations réalisées mais non vendues, mauvaise organisation du chantier, cloisonnement interne)

Défaut de coordination (Planification défailante, absence de coordination, circuits non respectés)

Défaut de communication (Absence de réunions, erreurs de conception, absence de transfert de dossiers)

Cas d'une entreprise de BTP

Ex:

« La prise en compte des demandes clients par le personnel est insuffisante. Cela provoque des travaux supplémentaires impayés par le client. »

« Sur un chantier qui était réalisable à deux en deux semaines, nous avons passé quatre à cinq semaines. Ce dépassement est dû au fait qu'il a fallu y retourner six fois à cause de défaillances dans l'organisation du chantier. »

« Les chantiers sont mal anticipés et pas programmés. Tout se fait au dernier moment, dans l'urgence. »

« Il n'y a pas de réunions organisées entre les chargés d'affaires, les conducteurs de travaux et les dessinateurs pour permettre d'échanger les informations. Cela crée une perte de temps phénoménale, car tout le monde doit courir après les informations.»



Contribution Horaire à la Valeur Ajoutée sur Coûts Variables (CHVACV) : 61 €

4 850 000 euros de coûts cachés

Dont 2 468 000 euros de **coûts cachés organisationnels**

Dont 600 000 € de surconsommation

Ex :

460 heures de surtemps sur un chantier pour pallier des dysfonctionnements organisationnels (28 060 € de surtemps)

Conversion 35 % : 863 800 euros de réduction de coûts organisationnels et donc d'amélioration de l'EBE



Résultats

Les professionnels du secteur du bâtiment prennent souvent uniquement en compte les risques techniques. Or **le coût des risques organisationnels** s'avère très élevé. La mise en œuvre de la démarche permet donc **d'obtenir rapidement de fortes réductions de coûts.**



3

NOTRE MISSION

Ce qui nous anime et en quoi nous croyons

Contribution, formation, et coaching en innovation managériale et organisationnelle.

Ma raison d'être est de contribuer à l'intérêt général.

Depuis que je l'ai fondée en 2006, AESTIGIA aide donc simplement et concrètement les autres entreprises et leurs salariés à atteindre leur meilleur potentiel en faveur d'un engagement plus impactant.

Nous le faisons grâce à :

- L'amélioration des processus ;
- La valorisation du Capital Humain en faveur de la performance globale ;
- Une approche digitalisée unique.

L'ADN d'AESTIGIA, et de son équipe, est d'utiliser les meilleures solutions – éprouvées - dans les sciences de gestion et le management - et de les adapter - pour aider les entreprises à obtenir encore plus de croissance et de rentabilité durable.

Car AESTIGIA s'adresse aux dirigeants qui, comme nous, font passer leur croissance avant leur ego. Et qui ont le goût et le pragmatisme d'être challengés par un regard extérieur.

Notre mission - et notre passion - est donc de faire bénéficier nos clients de leur meilleure chaîne de rentabilité possible, pour leur permettre d'obtenir des résultats économiques, sociaux et environnementaux qui soient durables, itératifs et partagés.

AESTIGIA, contributeur de croissance depuis 2006.



4

NOS CLIENTS



Envie d'en parler ?



+ 33 (0)1 84 60 92 63

Frédéric Lucard

www.aestigia.com

Suivez-nous sur  : www.linkedin.com/company/aestigiaconseil/

 : [@Aestigia](https://twitter.com/Aestigia)

 : <https://www.facebook.com/Aestigia-548666058637149>

