

# Développer l'autofinancement et la rentabilité de votre entreprise

---

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

ÉTUDE DE CAS AGROALIMENTAIRE





**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

Agroalimentaire



## Exemple d'une entreprise agroalimentaire

Diagnostic qualitatif des dysfonctionnements en terme de compétences

- Adéquation formation-emploi
- Besoins de formation
- Compétences disponibles
- Dispositifs de formation
- Formation et changement technique

Ex:

« Personne ne m'a formé sur le logiciel : ça devrait être une source d'information et on se perd dedans »

« Il manque une compétence en hydraulique. On a la chance d'avoir une personne qui s'y connaît »

« Il y a des cahiers des charges où on sent notre incompetence »

« On manque de formation sur les nouveaux produits des fournisseurs, ce qui nous permettrait de les proposer aux clients »

# Exemple d'une entreprise agroalimentaire

Evaluation quantitative et financière des dysfonctionnements liés aux compétences

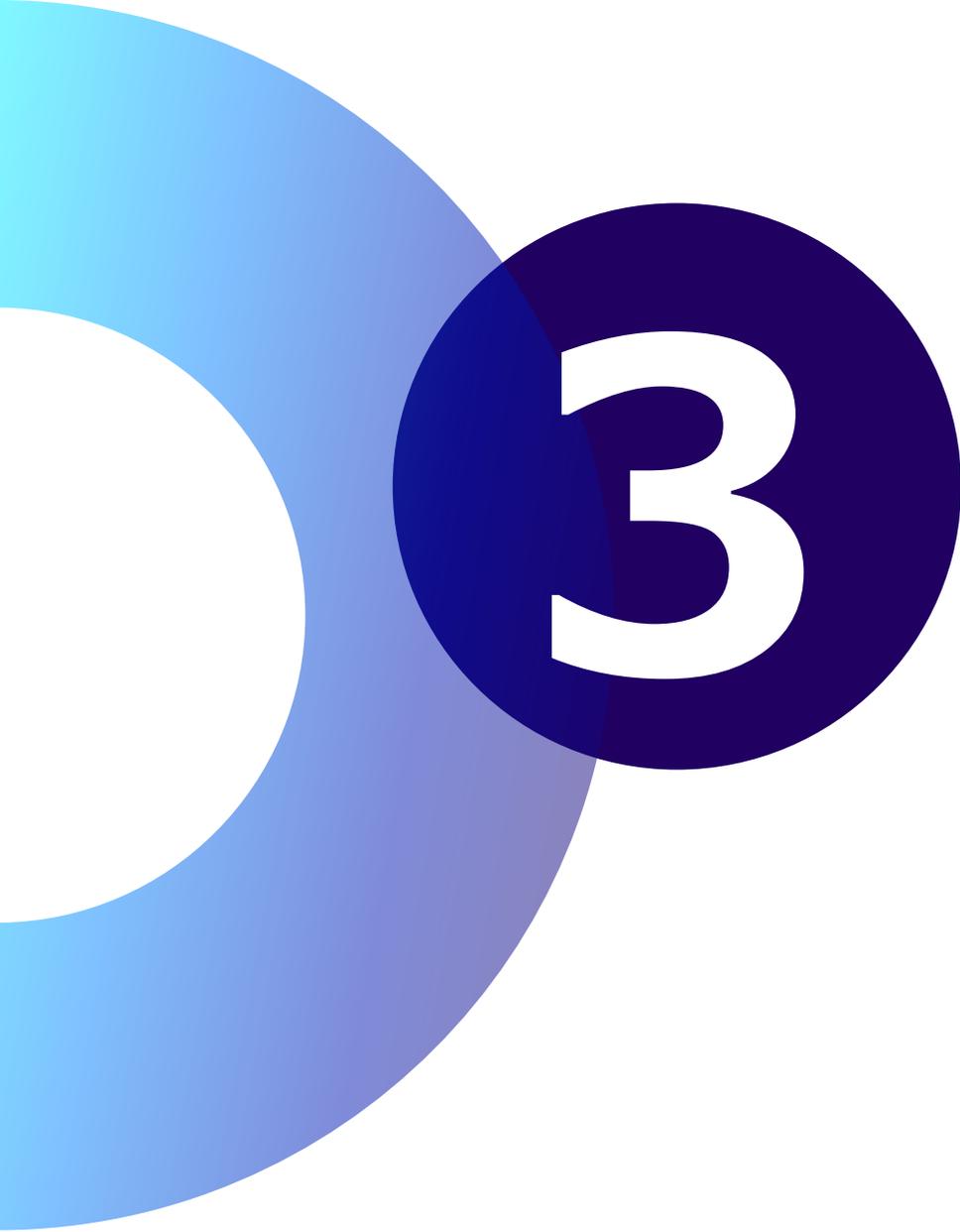
- ✓ Analyse des causes au moyen de 5 indicateurs (absentéisme, accidents du travail, turn over, non qualité, sous productivité)
- ✓ Evaluation financière de la régulation du dysfonctionnement

Ex : arrêt de la ligne de produit pendant 2 heures (5 pers x 2H).

Evaluation des progrès qualitatifs, quantitatifs et financiers

Plans d'actions d'amélioration des compétences (grilles de compétences, plans de formation, assistances)-définition de KPI's





# 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](http://www.aestigia.com)**

Suivez-nous sur  : [www.linkedin.com/company/aestigiaconseil/](https://www.linkedin.com/company/aestigiaconseil/)

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

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

