


## Prestations de conseils



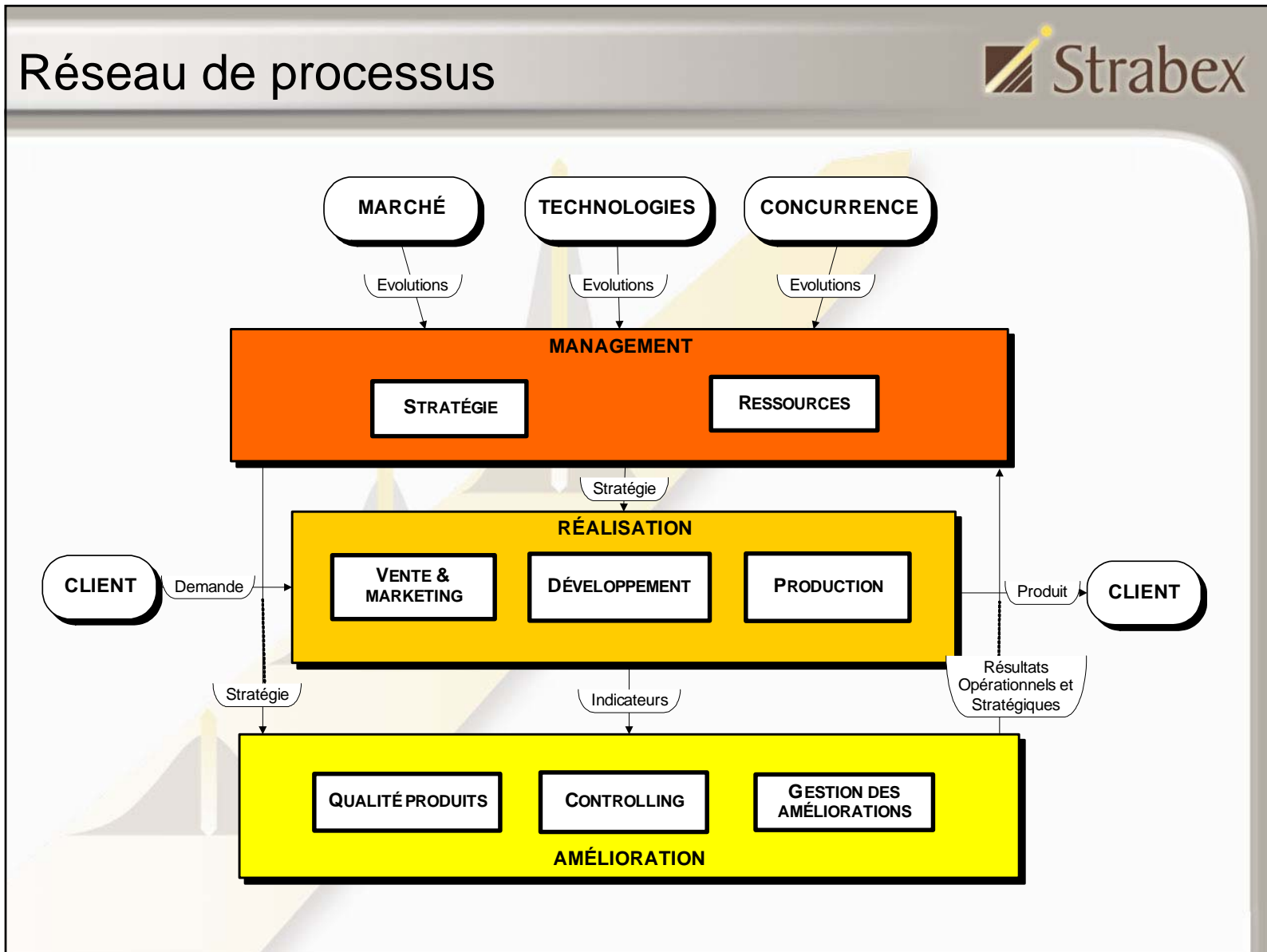
- Déploiement de la stratégie:
  - Entreprise Orientée Stratégie (EOS)
  - Tableau de Bord Prospectif (TBP)
- Mise en place de Manuel de Management Intégré (MMI):
  - Qualité
  - Environnement
  - Sécurité
- Accompagnement lors de démarches d'amélioration:
  - Maîtrise statistique des procédés (SPC)
  - Gestion de Projets (PMBOK)
  - Analyse de fiabilité des produits
- Vision:
  - Tendre vers l'Excellence
  - Satisfaire les critères du Développement Durable

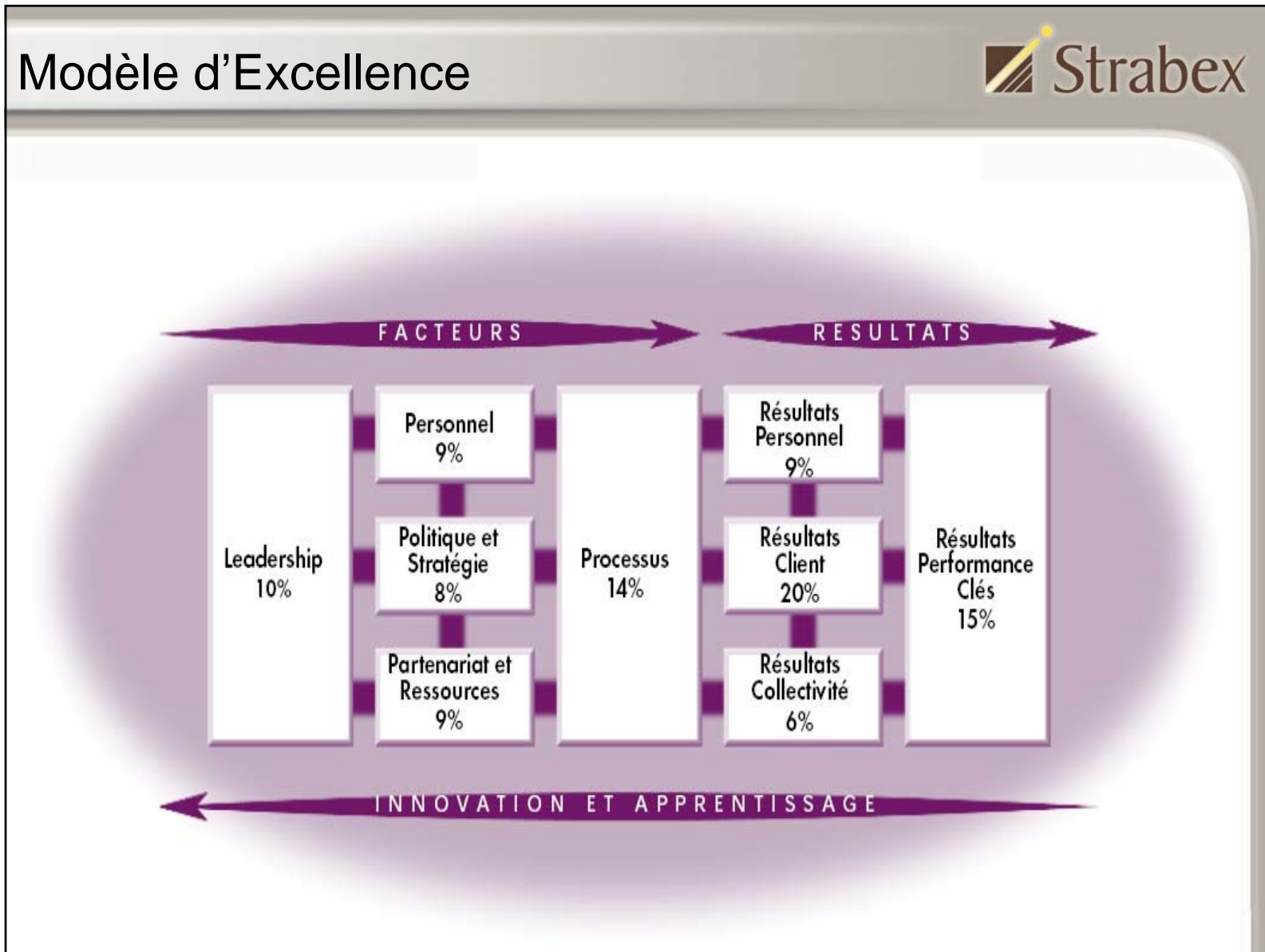


## Structure et exemple de TBP



	Objectifs stratégiques	Indicateurs	Cibles	Initiatives
<b>Finance</b>	Que faut-il apporter aux actionnaires ? Rentabilité Maîtrise des coûts Augmenter les revenus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valeur des actions</li> <li>• Revenus par siège</li> <li>• Coûts de leasing</li> </ul>	30 % CA 20 % CA 5 % CA	
<b>Clients</b>	Que faut-il apporter aux clients ? Départs à l'heure Prix les plus bas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluation FAA</li> <li>• Classement des clients</li> </ul>	# 1 # 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Management de la qualité</li> <li>• Projet « Loyauté des clients »</li> </ul>
<b>Processus</b>	Quels sont les processus essentiels ? Rotation au sol rapide	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps au sol</li> <li>• Départs à l'heure</li> </ul>	30 minutes 90 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projet « Temps de cycles »</li> </ul>
<b>Apprentissage</b>	Comment piloter le changement ? Former / Motiver le personnel au sol	<ul style="list-style-type: none"> <li>• % Personnel au sol avec stock options</li> <li>• % Personnel au sol formé</li> </ul>	2004: 70% 2005: 90% 2007: 100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Action « Stock Options »</li> <li>• Programme de formation</li> </ul>

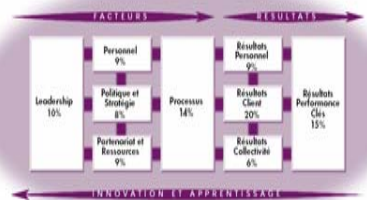
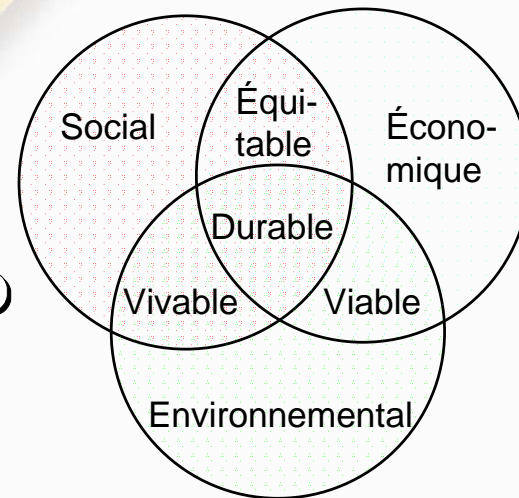
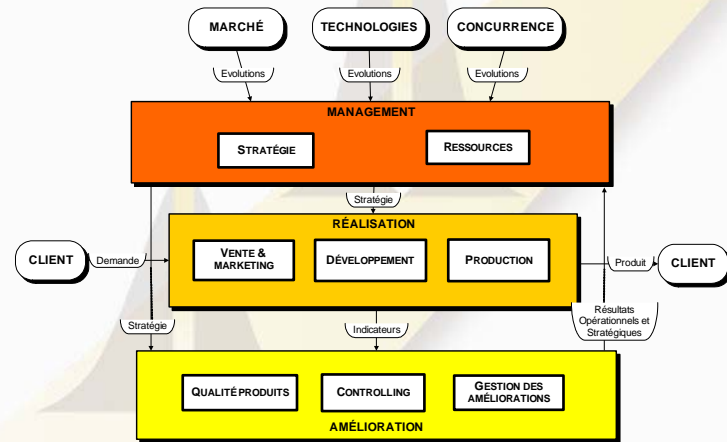




# Développement Durable (SD 21000)



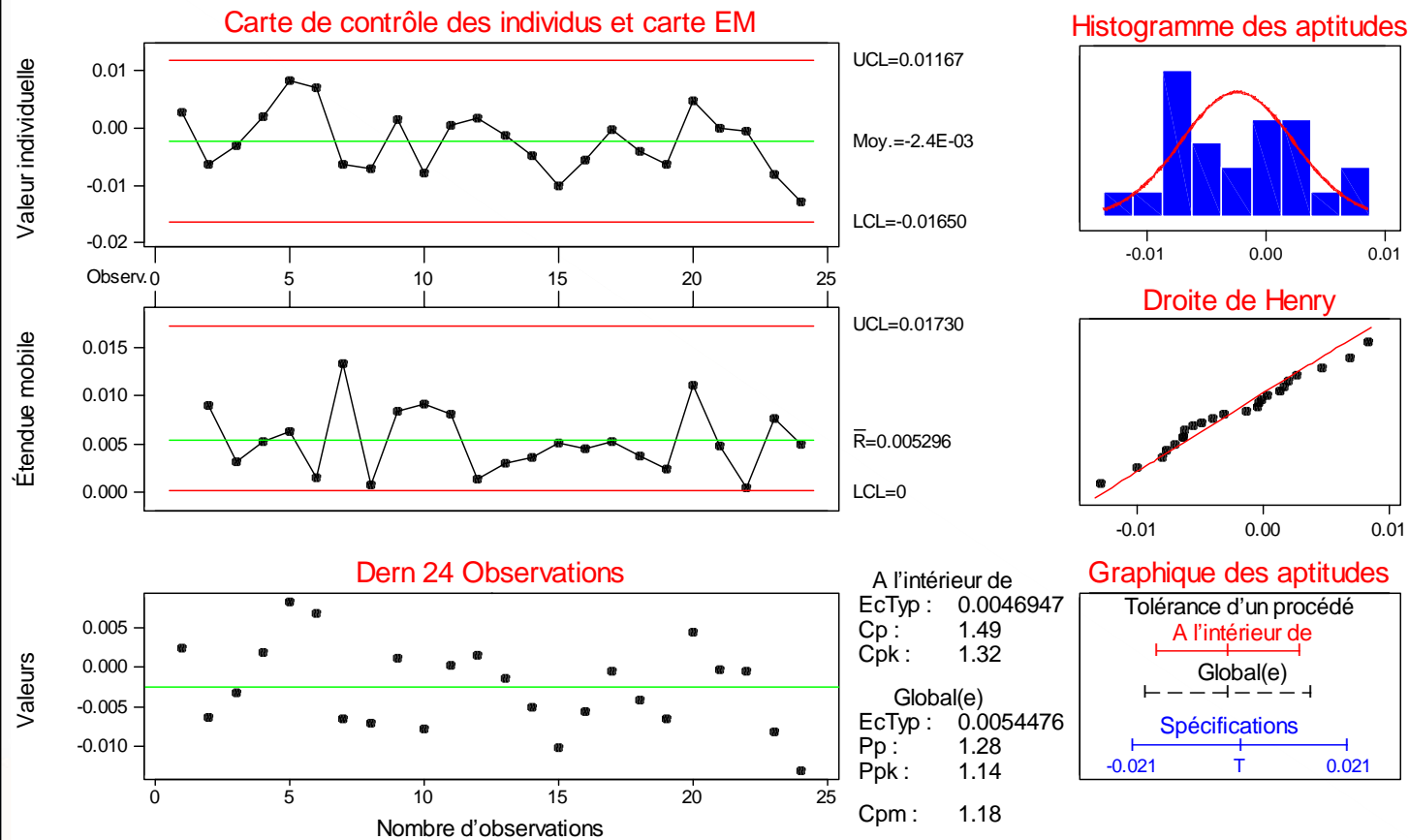
Objectifs stratégiques	Indicateurs	Cibles	Initiatives
Finance Quel fait-il pour améliorer les performances ? Rentabilité Croissance des ventes Augmenter les revenus	• Valeur des actions • Revenus par siège • Coûts de leasing	30 % CA 20 % CA 5 % CA	
Clients Quel fait-il apporter aux clients ? Départs < 21 heures Plus de stock bas	• Évaluation FAA • Classement des clients	# 1 # 1	• Management de la qualité • Projet « Loyauté des clients »
Processus Quels sont les processus essentiels ? Rotation au sol rapide	• Temps au sol • Départs à l'heure	30 minutes 90 %	• Projet « Temps de cycles »
Apprentissage Comment piloter le changement ? Former / Motiver le personnel au sol	• % Personnel au sol avec stock options • % Personnel au sol formé	2004: 70% 2005: 90% 2007: 100%	• Action « Stock Options » • Programme de formation

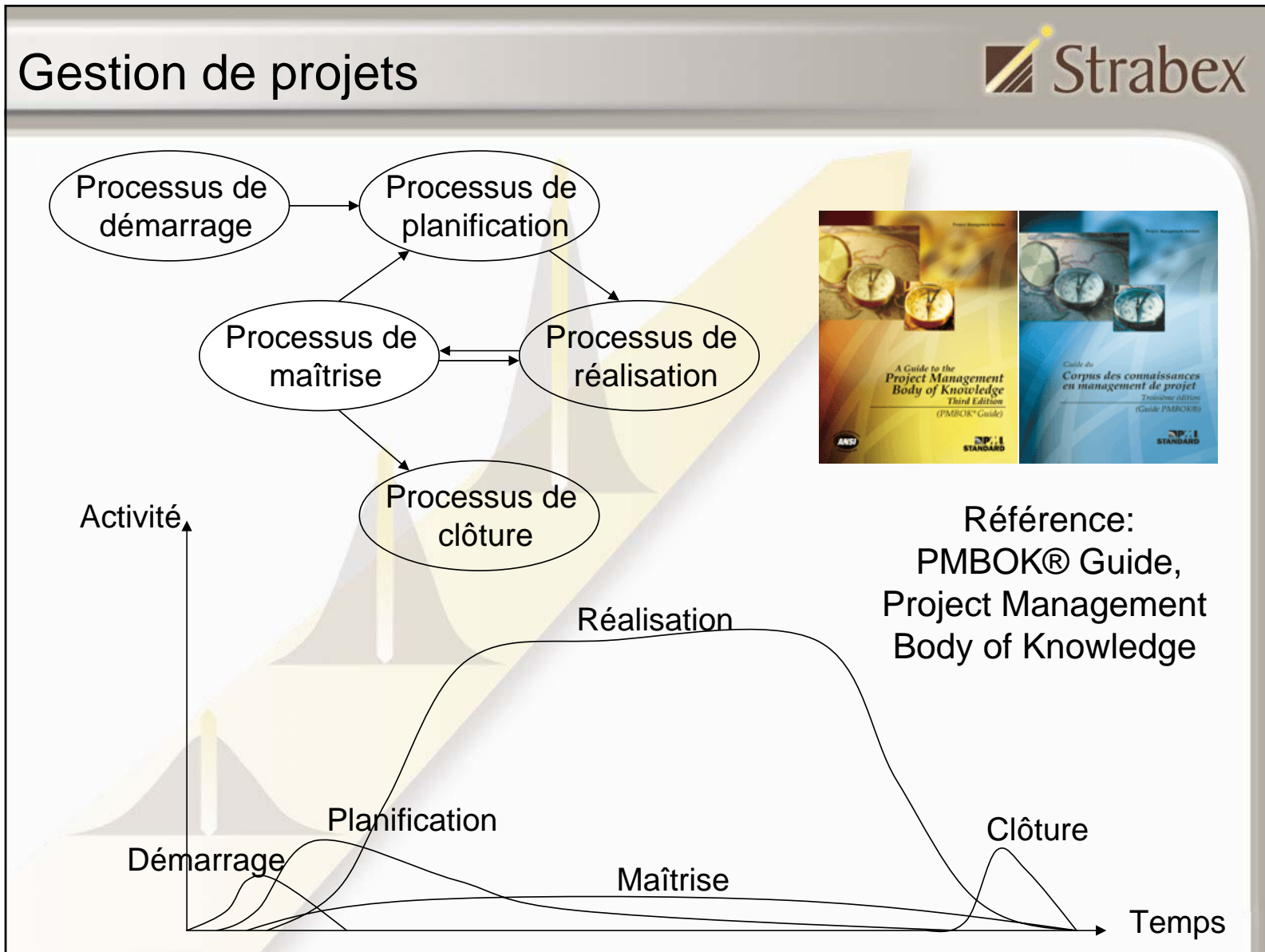


# Analyses Statistiques



## Process Capability Sixpack pour X4





## Partenaires



- Analyse Statistique  

- Description de Processus  

- Déploiement de la stratégie  

- Modèles d'Excellence  


## Excellence ?

