

PRESTATIONS DE CONSEIL ET D'ACCOMPAGNEMENT



18

ANNEES
D'EXPERIENCE

2 400

FORMATIONS

5

DÉPARTEMENTS
CONSEIL

20 000

PARTICIPANTS
DÉJÀ FORMÉS

800

RÉFÉRENCES AU MAROC
ET DANS LE MONDE

18 ans de Conseil d'Accompagnement et de Performance | Edito

Implanté à Casablanca, le Cabinet Européen de Conseil et d'Accompagnement **MAROC PERFORMANCE**, groupe Innov Maroc, est un acteur engagé du monde du travail et des entreprises au Maroc et pour toute l'Afrique Francophone.

Depuis plus de 15 ans, le cabinet offre des Prestations de Conseil et d'Accompagnement à forte valeur ajoutée afin de stimuler les projets de croissance de ses clients et d'obtenir/maintenir des positions de Leadership sur leurs marchés respectifs.

Notre Cabinet intervient sur 12 Domaines de Conseil et répond ainsi parfaitement aux besoins de Conseil et d'Accompagnement des Administrations, PME et Grands Groupes qui font face à des défis de plus en plus complexes.

Dans un monde connecté, globalisé, accéléré, les entreprises et les administrations publiques doivent aujourd'hui se différencier et se doter de l'agilité nécessaire pour faire de leurs ressources un levier de performance et de leurs process des gisements de croissance.

Pour remédier à cela, le cabinet **MAROC PERFORMANCE** se caractérise par :

- une approche sur mesure et une expertise incontestée dans le domaine du Conseil et de l'Accompagnement
- une confiance forte de nos clients aussi bien au Maroc, France, Belgique, Suisse ainsi que sur toute l'Afrique francophone (800 Références sur 20 pays)
- une offre de Prestations de Conseil et d'Accompagnement la plus étoffée du marché africain francophone répartie sur 12 Domaines d'Intervention (Achats, Conduite du Changement, Performance Commerciale, Finance, Gestion des Risques et des Crises, Conseil Juridique, Stratégie Marketing, Organisation et Stratégie, Qualité-Hygiène-Sécurité-Environnement, Ressources Humaines, SEO et Supply Chain)

Nos Prestations de Conseil et Accompagnement (mobilité nationale et internationale) procurent dès le départ une valeur ajoutée différenciatrice, inscrivant les projets de nos clients dans une démarche unique de progrès : l'image positive de votre entreprise est renforcée en interne et en externe.

Aux uns et aux autres, nous nous sommes donnés pour vocation de vous aider à gagner le pari de l'avenir !



Pierre Yves HUCHANT

Directeur Général MAROC PERFORMANCE
(Groupe Innov Maroc)

SOMMAIRE GENERAL

Maroc Performance en 10 Points	07	Convention Grands Comptes	10
Index des Prestations de Conseil par Domaine	08	Références	11
Notre Approche du Conseil	09	Contact	13

CONSEIL EN ACHATS

14

Organisation du Département Achat	20
Audit et Diagnostic Achat	22
Réduction et Optimisation des Coûts	24
Management des Fournisseurs	27
Digitalisation de la Fonction Achat	29
Stratégie Achat	30
Performance de la Fonction Achat	32
Achats Responsables	35
Achats Publics	37

CONDUITE DU CHANGEMENT

40

CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

49

Organisation du Département Commercial	54
Audit de la Force de Vente	56
Prospection Commerciale	59
Stratégie Commerciale	61
Plan de Developpement Commercial	66
Performance Commerciale	68
Management Commercial Externalisé	70
Intégrer la Relation Client	72
Renforcer la Relation Client	75

CONSEIL EN FINANCE

77

Assistance Comptable	82
Diagnostic Financier	84
Gestion de Trésorerie	86
Suivi de Rentabilité par Activité	88
Tableaux de Bord et Reporting Financier	89
Evaluation d'Entreprise	91

GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

93

Cartographie Globale des Risques	98
Cartographie des Risques Projet	101
Cartographie des Collectivités	102
Cartographie des Risques SSE	104
Gestion de Crise	108
Démarche Anti Corruption	110

CONSEIL JURIDIQUE

112

Droit du Travail	116
Droit des Affaires	118
Droit des Contrats	119

CONSEIL EN MARKETING

122

Audit Marketing	128
Stratégie Marketing	130
Image et Stratégie de Marque	134
Etude de la Concurrence et Création d'un Avantage Concurrentiel	137
Etude de Satisfaction Client	139
Inbound Marketing	141

CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE

143

Audit Organisationnel	148
Diagnostic Managérial	150
Stratégie de l'Entreprise	153

CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

158

Diagnostic Qualité De votre Entreprise	164
Audit Qualité	168
ISO 9001	171
Méthode 5S	179
ISO 17024	181
ISO 17065	183
Audit Hygiène	185
Audit HACCP	187
Audit ISO 22000	190
Diagnostic Sécurité	191
Audit SST	196
Audit OHSAS 18001	199
Diagnostic Environnemental	201
ISO 50001	205
ISO 14001	208
Diagnostic Métrologique	215

CONSEIL EN RH

217

Audit RH	222
Planification des Ressources	224
Elaboration des Fiches de Poste	226
Baromètre Social	228
Ingénierie et Plan de Formation	232
Management des Talents	235
GPEC	238
Accompagnement et Performance de la Fonction RH	241
Audit Social	243

CONSEIL EN SOCIAL MEDIA & SEO

244

Audit du Site Internet (SEO)	249
Stratégie Digitale et Social Média	253
Audit de Site E Commerce	255

CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

261

Amélioration de la Performance de l'Organisation	267
Stratégie Supply Chain Management	269
Optimisation des Stocks	271
Optimisation des Approvisionnements.....	274
Design de Réseaux Logistique	276
Optimisation du Plan de Transport	278
Optimisation des Taux de Service Client	279

MAROC PERFORMANCE EN 10 POINTS

- 1 Cabinet Européen de Formation, de Conseil et Coaching intervenant sur 20 pays (Maroc, Mauritanie, Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, Togo, Cameroun, Gabon, Congo, République Démocratique du Congo, Bénin, Burkina Faso, Madagascar, Cap Vert, Mali, Niger, Guinée, Belgique, Suisse et France)
- 2 Consultants Experts dans leur domaine, certifiés et reconnus aussi bien au niveau national et international
- 3 12 Domaines d'Intervention pour les Prestations de Conseil et d'Accompagnement (Achats, Conduite du Changement, Performance Commerciale, Finance, Gestion des Risques et des Crises, Conseil Juridique, Stratégie Marketing, Organisation et Stratégie, Qualité-Hygiène-Sécurité-Environnement, Ressources Humaines, SEO et Supply Chain)
- 4 5 Départements de Conseil
- 5 40 actions Conseil, Ingénierie de Formation, Accompagnement et Assistance Technique réalisées chaque année
- 6 Plus de 800 clients fidèles depuis 2007 sur le Maroc, l'Afrique Francophone et France, Suisse et Belgique
- 7 Un Taux de Satisfaction des Directions d'Entreprises dépassant les 90 % annuels chaque année
- 8 1 cellule de Veille active pour réaliser la mise à Jour des besoins de conseil en adéquation avec les besoins du marché
- 9 Référentiels de Bonnes Pratiques et Solutions Innovantes pour votre Entreprise
- 10 Outils de Benchmarks publiés chaque année

INDEX DES PRESTATIONS DE CONSEIL

**Conseil
en Achat**



**Conseil en
Conduit
du Changement**



**Conseil en
Développement
Commercial**



**Conseil
en Finance**



**Gestion
des Risques
et des Crises**



**Conseil
Juridique**



**Conseil
en Marketing**



**Conseil
Organisation et
Stratégie**



**Conseil
en QHSE**



**Conseil
en Ressources
Humaines**



**Conseil en Social
Média & SEO**



**Conseil en
Supply Chain**



NOTRE APPROCHE DU CONSEIL

Etape 1

COMPREHENSION DE L'ORGANISATION

- Compréhension de l'Environnement de l'Entreprise
- Elaboration et Validation des Objectifs
- Diagnostic

Etape 2

ACTION SUR PROCESSUS ET ORGANISATION

- Validation des Recommandations
- Présentation des Référentiels de Bonnes Pratiques
- Formation des acteurs internes aux nouvelles pratiques

Etape 3

MISE EN OEUVRE DU PLAN D'ACTION

- Présentation du Plan d'Action
- Accompagnement dans la mise en oeuvre du Plan d'Actions
- Evaluation du Retour sur Investissement après mise en oeuvre du Plan d'Actions



DEMANDE DE CONVENTION GRANDS COMPTES

A COMMUNIQUER :

- soit par courrier : INNOV MAROC 39 rue Vouzies, Bvd Emile Zola, Casablanca
- soit par email : convention@innov-maroc.com

VOS AVANTAGES

- Jusqu'à 20 % de réduction sur le tarif normal
- Un responsable du cabinet dédié à votre entreprise

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Entreprise ou Organisme : Année de Création : Effectif :

Adresse : Code Postal : Ville :

Nom Responsable RH : Tel Responsable RH : Email Responsable RH :

Nom Responsable Financier : Tel Responsable Financier : Email Responsable Financier :

OUI, je veux recevoir une Convention Grands Comptes afin de faire bénéficier à mon entreprise
jusqu'à 20% de réduction pour mes besoins d'Actions de Conseil et d'Accompagnement :

Pour bénéficier de la Convention Grands Comptes, je m'engage à commander sur l'année :

- ☐ Un minimum de 2 Actions de Conseil (j'obtiens ainsi une réduction de 10% pour les 2 Interventions)
- ☐ Un minimum de 3 Actions de Conseil (j'obtiens ainsi une réduction de 20% pour les 3 Interventions)

SIGNATURE & CACHET DE L'ENTREPRISE

Document à imprimer et retourner cacheté et signé :

- soit par courrier
- soit par email : convention@innov-maroc.com



QUELQUES REFERENCES

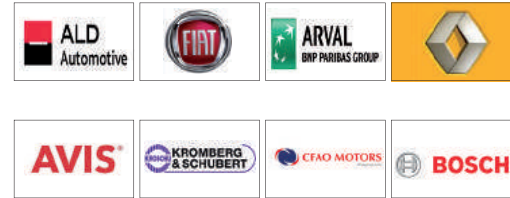
ADMINISTRATIONS ET OFFICES NATIONAUX



ASSURANCES ET CREDIT BANCAIRE



AUTOMOBILE



BANQUES ET GROUPE D'INVESTISSEMENT



ENERGIE



IMMOBILIER

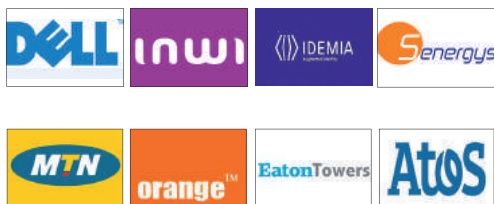


QUELQUES REFERENCES

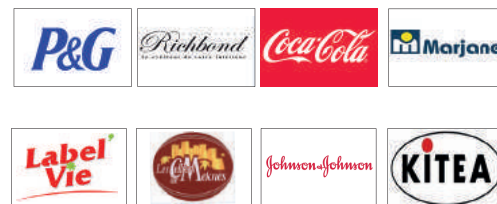
INDUSTRIE



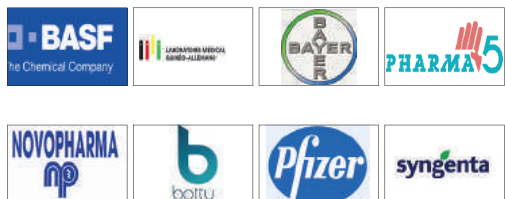
INFORMATIQUE ET TELECOMMUNICATION



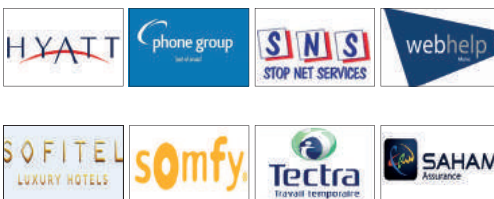
GRANDE CONSOMMATION



LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES



SERVICES



TRANSPORT ET LOGISTIQUE



CONTACT

Maroc Performance

(Groupe INNOV MAROC)



Tél : +212 (0) 522 24 72 10



Fax : +212 (0) 522 24 72 12



Email : contact@maroc-performance.com



www.maroc-performance.com



39 rue Vouziers, Angle Bd Emile Zola - Casablanca





CONSEIL EN ACHAT





CONSEIL EN ACHATS

En tant que Responsable Achat d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- Améliorer votre Stratégie Achat ? Améliorer votre Rentabilité / votre Organisation Achat ?
- Mettre en place une Politique Achat Responsable ? Mieux gérer vos fournisseurs ?
- ou tout autre besoin concernant votre département Achat, etc.

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, les Achats sont devenus stratégiques car ils représentent un levier incontournable de compétitivité et véhiculent l'image de l'entreprise.

Les acheteurs sont en contact permanent avec l'ensemble des fonctions internes de l'entreprise.

La fonction Achats doit donc pouvoir :

- maîtriser la chaîne des dépenses
- s'adapter sans cesse aux nouvelles responsabilités qu'elle endosse



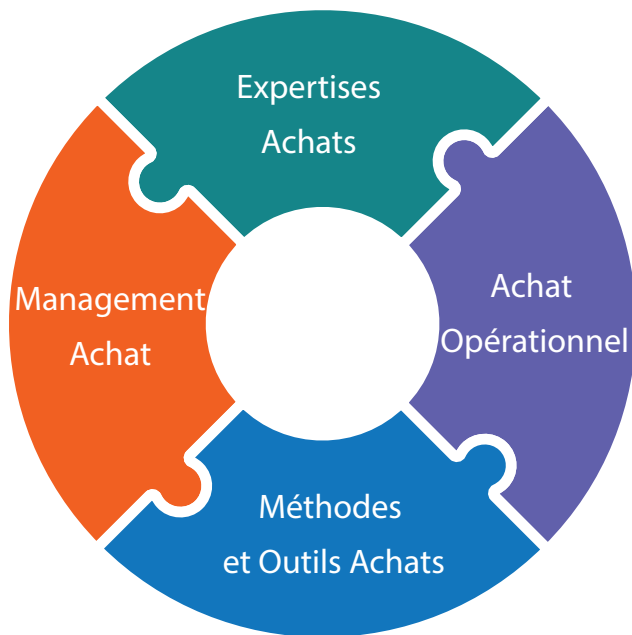
Le Cabinet Maroc Performance aide les Chargés Achats, Responsables Achats et Directeurs des Achats à répondre aux questions qu'ils se posent quotidiennement :

- ✓ Comment rendre visible notre performance ?
- ✓ Comment être sûr que les Responsables Achat travaillent sur les bonnes priorités ?
- ✓ Avons-nous les bons fournisseurs pour nous accompagner face à nos enjeux ?
- ✓ Comment attirer en interne et en externe les meilleurs talents ?
- ✓ Comment intégrer dans la fonction Achat les enjeux RSE et le Développement Durable ?
- ✓ Comment favoriser le travail collaboratif en interne et avec les fournisseurs ?
- ✓ Comment devenir une fonction stratégique reconnue ?
- ✓ Comment puis-je tirer le meilleur des fournisseurs dans la durée et mesurer leur contribution ?



Pour accompagner nos clients dans ces nouveaux défis, le cabinet Maroc Performance offre à ses clients une offre de conseil Achats unique, innovante et à très forte valeur ajoutée.

Notre cabinet met à disposition de ses clients l'ensemble de son expertise dans le domaine des Achats : toutes les méthodes et outils Achats seront utilisés afin de répondre à toutes les problématiques stratégiques et opérationnelles de chaque client.



➤ NOS AVANTAGES :

- ✓ Une réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte
- ✓ Une expertise du métier des achats et de l'état de l'art des solutions digitales pour les achats
- ✓ Des Professionnels de l'Achat à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients
- ✓ Une expérience issue de nombreux projets achats conduits dans des contextes variés
- ✓ Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

“ **Un ROI compris entre 3 à 6 mois** ”

Le Retour sur Investissement sur chaque mission d'Achat est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !

Nos 9 Offres de Conseil et d'Accompagnement Achat selon vos objectifs

ORGANISATION DEPARTEMENT ACHAT



AUDIT ET DIAGNOSTIC ACHAT



REDUCTION, OPTIMISATION DES COÛTS



MANAGEMENT DES FOURNISSEURS



DIGITALISATION FONCTION ACHAT



STRATEGIE ACHAT



PERFORMANCE FONCTION ACHAT



ACHATS RESPONSABLES



ACHATS PUBLICS





CONSEIL EN ACHATS

ORGANISATION DU DEPARTEMENT ACHAT

Les achats sont souvent des enjeux stratégiques financiers importants.

Notre accompagnement vous permet de réaliser des choix et de mettre en place des organisations optimales.

Les Directions Achats les plus matures et performantes possèdent des équipes agiles et flexibles, capables d'interagir en réseaux aussi bien en interne qu'en externe.

➤ NOTRE APPROCHE

Le Pôle Achats de **MAROC PERFORMANCE** accompagne les organisations, étape par étape, en fonction de leur niveau de maturité :

- ✓ Organisation structurée : définition d'une organisation-cible et des grands principes de gouvernance, répartition des rôles-clés, etc. Ce type d'organisation vise une efficacité opérationnelle.
- ✓ Organisation pilotée : définition d'une matrice de responsabilités, gestion des interfaces avec les autres fonctions, etc. La contribution des Achats est alors partagée.
- ✓ Organisation reconnue : conception et déploiement d'une Maturity Roadmap, développement des réseaux en interne, etc. La performance des Achats est désormais reconnue.
- ✓ Organisation étendue : allègement des structures hiérarchiques, développement des réseaux externes, etc. L'organisation Achats devient agile et flexible.



➤ Nos principaux savoir faire

Grâce à l'expérience de ses consultants, le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

Dimensionnement des organisations

Définition des principes de gouvernance
avec les clients internes

Conception de programmes de formation

Définition de matrice de compétences et de matrice
de responsabilités (RACI)

Mise en place d'une démarche de Strategic Workforce
et d'un Planning spécifique aux achats

Conception et déploiement de Maturity Roadmap

Mise en place de réseaux métier



CONSEIL EN ACHATS

AUDIT ET DIAGNOSTIC ACHAT

En réalisant l'Audit de votre fonction Achats, le cabinet **MAROC PERFORMANCE** vous apporte un regard neuf et extérieur sur votre organisation Achats, les processus et les outils achats existants. Prenant en compte les forces et les faiblesses du système en place, mais aussi la structure de vos coûts d'achats, l'Audit Achats permet :

- d'établir un diagnostic Achats en 7 axes,
- d'identifier les gisements d'économies, les leviers à mettre en œuvre
- et d'émettre des préconisations :

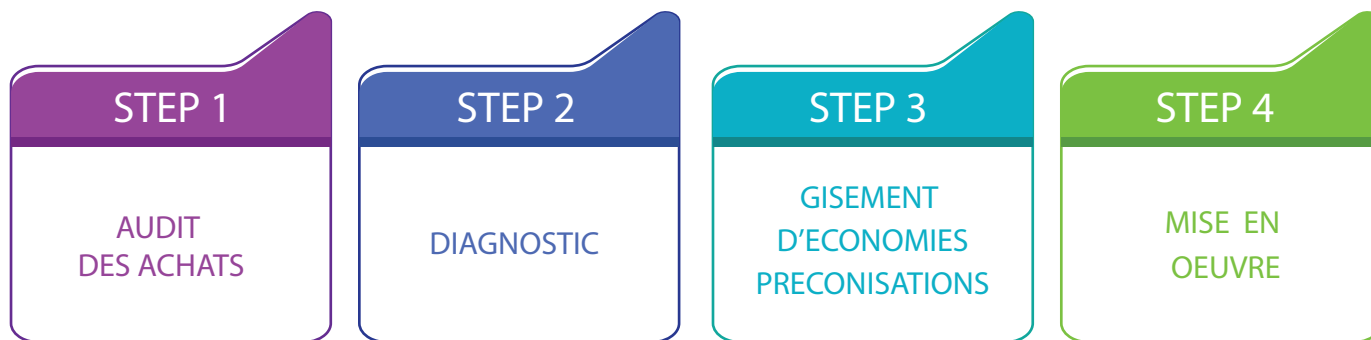
Le Diagnostic Achats est réalisé selon les 7 axes suivants :

- Organisation et Processus Achats
- Analyse/Pilotage des coûts
- La Stratégie Achats
- Analyse/Pilotage des marchés
- La dynamique d'action
- Analyse/Pilotage des risques
- Les Hommes



La forte pression sur les coûts, les enjeux sociétaux, environnementaux, digitaux que connaissent de plus en plus la plupart des grands groupes et PME obligent ces derniers au développement d'une fonction Achats qui sort des schémas classiques et qui soit source de valeur ajoutée au-delà de la réduction des coûts.

Notre groupe vous accompagnera à votre convenance dans la mise en œuvre partielle ou totale des préconisations selon le plan d'actions retenu.





CONSEIL EN ACHATS

REDUCTION ET OPTIMISATION DES COÛTS

Pensez-vous que vos achats et charges sont totalement sous contrôle ?
Avez-vous déjà mené une démarche pour améliorer les coûts de votre entreprise ?
Votre structure et vos outils sont-ils les plus productifs en termes de coûts ?

Améliorer les coûts dans votre structure signifie qu'il faut passer par une analyse de 100% de vos postes de charges



Vous pouvez obtenir des résultats jusqu'à plus de 60% de réduction sur de nombreux postes.

L'effet de levier des achats sur votre résultat annuel est très important.

Réduire vos charges de 10%, vous permet mécaniquement d'augmenter de 50% votre marge !



Ci-joint notre méthodologie en 5 étapes :



Etape
1

Identification des postes d'amélioration des coûts,
(charges réservant une technicité importante)

Etape
2

Identification du Processus d'Achat et Prise en compte
des besoins fonctionnels de votre entreprise

Etape
3

Compréhension et Maitrise des Objectifs
de la Politique Achats.

Etape
4

Définition d'une Politique d'Achats adaptée à votre entreprise
et respectant le potentiel humain de votre entreprise.

Etape
5

Présentation des différents livrables avec solutions,
indicateurs de suivi, etc



Le Programme de Réduction des Coûts réalisera la synthèse de toutes les actions à engager sur la durée considérée (12,24 et 36 mois...) : votre Direction Achats obtiendra un plan d'action détaillé par famille et segment d'Achats, les objectifs d'économies, les leviers d'action et ressources à mettre en oeuvre et plan de charge, une évaluation des risques,...

Permettant de visualiser, à la semaine, les économies réalisées/objectif, l'impact par produit ou sur la marge brute globale de l'entreprise, le Programme de Réduction des Coûts d'Achats constitue la feuille de route indispensable :

- * de la Direction des Achats en environnement concurrentiel,
- * un outil de reporting apprécié par le Contrôle de gestion et la Direction Financière

Missions de réduction des coûts :

Exemples de Missions de Réduction des Coûts :

Les Missions de Réduction des Coûts d'Achats peuvent prendre des formes diverses :

- ✓ Mise en oeuvre totale ou partielle du programme de réduction des coûts
- ✓ Actions spécifiques dédiées à des familles ou segments d'achat, accompagnement sur des négociations



CONSEIL EN ACHATS

MANAGEMENT DES FOURNISSEURS

Lorsque les stratégies par catégories d'achats ont été définies, les directions achats peuvent référencer et sélectionner les prestataires grâce à leur connaissance des marchés fournisseurs.

Toutefois, ce référencement ou cette sélection ne suffisent pas pour développer des relations fournisseurs pérennes et constructives.

Comme tout collaborateur, les fournisseurs doivent être managés avec des outils et une démarche structurée.

► Notre approche :

Le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE propose une approche en 4 étapes :

- ✓ Sélection des Fournisseurs : alignement avec la stratégie, définition de critères de choix selon des règles partagées
- ✓ Contractualisation : établissement des règles du jeu, fixation des objectifs
- ✓ Revue de Performance : élaboration de scorecards, analyse des déviations, mise en place d'actions correctives, définition des plans de développement
- ✓ Revue Stratégique : convergence stratégique, validation des plans d'investissement et d'innovation

➤ Nos principaux savoir-faire :

Grâce à l'expérience de ses consultants, le Pôle Achats de **MAROC PERFORMANCE** bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

- Création et Management des bases fournisseurs
- Implémentation de processus d'appel d'offre
- Cartographie des Dépenses
- Management des contrats fournisseurs
- Sourcing Fournisseur,
- Analyse de Portefeuille Achats et mise en œuvre des économies identifiées
- Implémentation de processus de revue de performances fournisseurs
- Réalisation d'enquêtes 360° auprès des fournisseurs, mesure de l'engagement
- Mise en place de projets de raliement RSE de fournisseurs





CONSEIL EN ACHATS

DIGITALISATION DE LA FONCTION ACHAT

Le cabinet MAROC PERFORMANCE développe une expertise spécifique sur les SI Achats pour accompagner les entreprises dans la définition de leur feuille de route, choisir les solutions adaptées à leur contexte et les déployer au sein de leur organisation.

Ci-joint les missions auxquelles nous avons participé dans le domaine de la Digitalisation de la Fonction Achat :

► *Diagnostic « Flash » du SI Achats*

► *AMOA sur les différentes étapes d'un Projet de SI Achats :*

- Évaluation des enjeux métiers et des budgets de mise en œuvre
- Élaboration de Cahiers des Charges de Consultation et Analyse des offres
- Pilotage de Projet, conduite du changement, assistance à maîtrise d'ouvrage opérationnelle
- Audit de Projet, de l'usage des solutions et de leur maintien en conditions opérationnelles

► *Domaines d'expertise :*

- Spend Analysis & Supplier Relationship Management (SRM)
- E-Sourcing & Contract Lifecycle Management (CLM)
- E-Procurement, Procure to Pay, e-Invoicing
- Supplier Portal et Supplier Master Data Management





CONSEIL EN ACHATS

STRATEGIE ACHAT

Seules des Stratégies d'Achats bien établies et partagées permettent d'envisager des programmes de partenariats avec ses fournisseurs stratégiques : des processus qui demandent un réel savoir-faire !

► Notre approche

Le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE propose une approche en 2 étapes :

Définition de Stratégies par Catégories d'Achats :

Via un travail collaboratif, les choix fournisseurs sont dès lors facilités et les performances QCD (Qualité, Coût, Délai) sont accélérées

Mise en place de Programmes de Partenariats Fournisseurs :

En intégrant et en valorisant ses fournisseurs stratégiques, l'entreprise favorise l'innovation : l'organisation fait preuve ainsi de réactivité lors des projets de localisation ou d'investissements !



➤ Nos principaux savoir-faire

Grâce à l'expérience de ses consultants, le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

- Structuration et Stratégies par Catégories d'Achats
- Définition et Sélection des Fournisseurs Clefs
- Création et Animation de Programmes de Partenariat et de Co-Développement
- Mise en place d'Ecosystèmes Fournisseurs Complexes
- Identification et Intégration des Risques et Opportunités RSE

Exemples de Missions auxquelles nous avons participé dans le domaine de la Performance Achat :

- ✓ Alignement de la Stratégie Achats avec la Stratégie d'Entreprise
- ✓ Cartographie des Achats et Segmentation
- ✓ Déclinaison de la Stratégie par Segment et Famille d'Achats





CONSEIL EN ACHATS

PERFORMANCE DE LA FONCTION ACHAT

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la fonction Achats est devenue une fonction stratégique de l'entreprise et même un levier fort de création de valeur.

De nombreux gisements d'économies sont encore à activer dans les entreprises.

L'objectif des Directions Achats n'est plus simplement d'être la fonction achat la plus performante mais de rendre l'ensemble de l'entreprise performante à l'Achat.

Mieux acheter, c'est améliorer à plus d'un titre la performance de l'entreprise :

- Améliorer de manière continue la compétitivité et la rentabilité,
- Améliorer la fiabilité des délais, la qualité des produits et des services,
- S'affranchir des menaces qui plane sur l'entreprise par une trop grande dépendance vis-à-vis de certains fournisseurs
- Donner à une entreprise une réelle visibilité sur l'évolution de ses coûts,
- Offrir à l'entreprise une souplesse accrue et une plus grande capacité à réagir en réponse aux fluctuations de son marché,
- Obtenir un réel avantage concurrentiel pour cette entreprise



La performance durable des Achats repose sur la maîtrise de 3 principaux enjeux opérationnels : la Qualité, les Coûts et les Délais. Or cette performance durable ne peut être atteinte que par la mise en place d'un management des fournisseurs par objectifs.

➤ Notre approche

Le Pôle Achats de notre cabinet s'est forgé une conviction par rapport à chaque enjeu opérationnel :



Qualité

La Qualité Fournisseurs se construit dès la conception, en anticipant les risques qualité et en mettant en oeuvre une démarche de 6 Sigma



Coûts

Le Pilotage des Gains Achats ne se concentre plus seulement sur le « Combien ? » mais aussi sur le « Comment ? », ce qui suppose de mettre en place une démarche de « cost out » et une animation cross-fonctionnelle des productivités en mode projet



Délais

Les Retards Fournisseurs sont imputables aux donneurs d'ordres, d'où la nécessité de développer des plans de progrès et des programmes de lean management sur les processus de commandes. Les priorités d'actions porteront sur la réduction des délais de livraisons et sur la gestion des besoins prévisionnels.

Pour mettre en place un management des fournisseurs par objectifs, le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE propose une méthodologie en 3 étapes :

- ✓ **Consolidation des Données** : vérifier la cohérence des données issues des ERP et/ou des questionnaires de satisfaction internes
- ✓ **Analyse des Risques Fournisseurs** : obtenir une vision regroupée des risques par fournisseurs, procéder à une analyse pertinente des priorités, et lancer les actions de sauvegarde grâce à une gouvernance appropriée
- ✓ **Édition de Tableaux de Bord** : partager en interne et avec les fournisseurs des données objectives

Grâce à l'expérience de ses consultants, le Pôle Achats de notre cabinet bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

- Intégration du triptyque QCD dans le pilotage fournisseurs
- Pilotage des plans de réduction des coûts
- Pilotage des plans d'actions de productivité cross-fonctions
- Réconciliation de la performance Achats avec celle de la Finance
- Mesure de la performance fournisseurs
- Mesure et pilotage des risques fournisseurs
- Élaboration de tableaux de bord Achats sur-mesure
- Mise en place des règles de gestion de la performance fournisseurs
- Mesure du niveau d'innovation et de collaboration des fournisseurs





CONSEIL EN ACHATS

ACHATS RESPONSABLES

Aucune organisation, quelle qu'elle soit, ne peut se passer aujourd'hui d'une démarche d'Achats Responsables.

Les Achats Responsables, qu'est ce que c'est ?

Ce sont tous les achats qui prennent en compte les impacts économiques, sociétaux et environnementaux. Que vous soyez une PME ou un grand groupe international, votre responsabilité sociétale est un élément important pour vous, vos salariés et vos clients.

➤ Nos convictions



Les Achats Responsables doivent concourir à la performance achats et les moyens d'y arriver sont variés : arbitrages en coût complet, réduction de la vulnérabilité fournisseurs, optimisation des flux, amélioration de la compétitivité par l'innovation



Les Achats Responsables peuvent être complexes et sont généralement multiformes : des solutions existent de manière à faire porter les efforts là où les enjeux résident !

► Nos principaux savoir-faire

Grâce à l'expérience de ses consultants dédiés et spécialisés en achats responsables, notre cabinet bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

- Benchmark des pratiques d'achats responsables
- Harmonisation entre les priorités achats et les enjeux RSE de l'organisation
- Mobilisation des différentes parties prenantes au sein d'ateliers de travail (juridique, RSE, achats...)
- Utilisation de la RSE comme un levier de la performance achats globale
- Bases de données sur les critères d'achats responsables et indicateurs de reporting

► Notre approche

Pour chaque famille d'achats, nos consultants spécialisés en Achat vont analyser :



L'Importance Stratégique :
volumes d'achats, visibilité de la famille d'achats, opportunité(s) de création de valeur, etc.



Les Enjeux RSE : enjeux environnementaux (matières premières, énergies, etc.), enjeux sociaux (conditions de travail, insertion, droits de l'Homme, etc.) et enjeux sociétaux (recours aux acteurs locaux, TPE/PME, etc.)



Le Panel Fournisseurs :
visibilité de la chaîne d'approvisionnement, niveau de visibilité du sourcing, poids de l'entité acheteuse vis-à-vis des fournisseurs, etc.





CONSEIL EN ACHATS

ACHATS PUBLICS

Parce que les Achats Publics nécessitent une expertise spécifique en matière de passation et d'exécution des Marchés Publics, le Pôle Achats de MAROC PERFORMANCE propose une offre dédiée à l'optimisation des achats des organisations et des entités publiques.

Cette offre de Conseil s'est construite autour d'une équipe expérimentée d'anciens Directeurs de la Commande Publique.

Le croisement de ces expériences permet aujourd'hui à notre cabinet de proposer une approche innovante, complète et performante, le tout avec une parfaite maîtrise des processus d'achats et de passation des marchés publics, aussi bien d'un point de vue technique que juridique et opérationnel.

Aujourd'hui, le savoir-faire de notre cabinet couvre ainsi les besoins des collectivités et des organisations en matière d'Achats Publics, à travers 2 types d'offres :

➤ Conseil en Transformation de la Fonction Achats

- ✓ Audit des Achats / Audit de la Commande Publique
- ✓ Cartographie des Achats
- ✓ Mise en place d'une Politique d'Achats (objectifs quantitatifs et qualitatifs, plan d'actions)
- ✓ Création / Réorganisation d'un Service Achats (dimensionnement d'équipe, centralisation & délégation)
- ✓ Déploiement d'une Politique d'Achats Durables
- ✓ Amélioration des Outils et des Processus Achats dans le respect du Code des Marchés Publics
- ✓ Mise en place de Tableaux de Bord Achats



➤ Assistance Opérationnelle Achats :

- ✓ Assistance Technique Achats
- ✓ Définition du Besoin en collaboration avec vos équipes
- ✓ Formalisation d'une Stratégie d'Achats
- ✓ Rédaction des Pièces Techniques et/ou Administratives des Marchés
- ✓ Préparation des Tactiques de Négociation
- ✓ Analyse des Offres
- ✓ Aide à la mise en place des Marchés et au suivi d'Exécution
- ✓ Mesure de la Performance Economique des Achats Publics



CONDUITE DU CHANGEMENT



40

CONDUITE DU CHANGEMENT

PRISE DE CONTACT ET ACCOMPAGNEMENT :



+212 (0) 522 247 210



contact@maroc-performance.com



CONDUITE DU CHANGEMENT

En tant que Responsable d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- Réaliser un Audit de Capacité Interne au Changement ?
- Etre Conseillé ou Assisté dans la mise en place du Changement ?
- ou tout autre besoin concernant votre Conduite de Changement ?

Digital, mobilité, accès à l'information, transversalité, fusion-acquisitions : les entreprises engagent des programmes de transformation avec un rythme et une intensité sans précédent. Cette transformation permanente induit des changements plus importants pour les collaborateurs et donc un accompagnement spécifique pour garantir le succès de ces projets de transformation.

Nos Consultants interviennent auprès des Dirigeants et Managers auxquels ils délivrent des prestations à forte valeur ajoutée sous forme :

- ✓ d'Audit,
- ✓ de Conseil,
- ✓ d'Assistance ou de Formation à la Conduite du Changement

Les 10 Principes Fondamentaux pour toute Mission de Conduite du Changement

42

CONDUITE DU CHANGEMENT

- 1 Appréhender la conduite du changement de façon globale pour chaque population concernée
- 2 Evaluer les impacts dès la phase de cadrage du projet de transformation
- 3 Communiquer et partager les enjeux pour faciliter l'adhésion
- 4 Co-construire les composants de la conduite du changement grâce à une approche collaborative, afin de susciter l'adhésion
- 5 Impliquer l'ensemble de la ligne managériale
- 6 Mettre en place différents dispositifs de prévention et de surveillance
- 7 Maîtriser la contribution et l'influence de toutes les parties prenantes, tant internes qu'externes à l'entreprise
- 8 Mesurer le niveau d'appropriation de la transformation en utilisant Instruire un suivi des risques
- 9 Intégrer la gestion des compétences dans la démarche : saisir l'opportunité des transformations pour développer les compétences des collaborateurs
- 10 Prendre en compte le « climat social » et inclure les actions liées au dialogue social dans le périmètre projet



Les 3 Typologies de Missions de Conduite de Changement

1

Amélioration du Fonctionnement de l'Entreprise

Cette approche permet d'adapter de façon continue ou régulière l'entreprise à l'évolution de son environnement.

Concrètement, nous améliorons le fonctionnement et la qualité des prestations délivrées en agissant :

- sur l'Organisation (optimisation des processus, qualité, certification ISO 9001)
- sur les Ressources (recrutement, montée en compétence, modernisation de l'appareil de production)
- sur les Pratiques Managériales (management par objectif, management par processus, management par projet, management interculturel, lean management, six sigma, team building.

Dans cette approche, nos clients sont confrontés à des difficultés économiques qui les obligent à envisager une diminution sensible de leurs coûts structurels pour maintenir ou restaurer leur niveau de compétitivité. Pour y parvenir, nos équipes accompagnent la mise en œuvre de différentes opérations permettant d'améliorer la rentabilité :

- réorganisation de l'outil de production, des fonctions de support ou des réseaux de distribution,
- redéploiement des effectifs,
- amélioration de la productivité,
- PSE (plan de sauvegarde de l'emploi).

Dans cette troisième approche, nos clients cherchent une modification en profondeur de leur mode de fonctionnement et parfois même de leur modèle d'activité :

- nous accompagnons les opérations de changement et de rapprochement avec une autre entreprise (regroupement, joint venture sous forme de partenariats industriels ou d'accords de distribution).
- nous aidons également à conduire des projets de croissance externe ou de diversification permettant d'ajouter de nouvelles offres au catalogue.

Deroulement de la mission en 5 étapes :



Etape 5

Accompagnement des Managers et Evaluation de la Progression du Projet pour réussir l'objectif de la Conduite de Changement

Etape 4

Présentation du plan d'action et des programmes de Changement à travers l'expression des besoins en ressources, mise en place du calendrier et du schéma d'organisation du déploiement du Changement

Etape 3

Construction d'une vision partagée à travers des séminaires internes de formation-action destinés à emporter l'adhésion de vos équipes au projet de transformation.

Etape 2

Etablissement des objectifs de changements, de l'ambition et de la vision du Projet de Changement afin d'obtenir de formuler les objectifs stratégiques de votre entreprise et d'en déduire les objectifs et contours du changement recherché

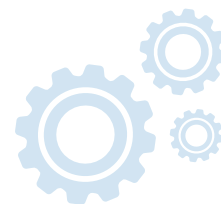
Etape 1

Elaborer un diagnostic de votre Entreprise pour mesurer l'agilité et la capacité de transformation, faire émerger une vision partagée de l'ambition et de la stratégie de changement et définir les conditions et facteurs clés de conduite du changement



Exemple de Missions en Conduite de Changement

- ✓ Cadrage Stratégique de la Conduite du Changement (refonte des processus et outils de gestion)
- ✓ Pilotage et Mise en Oeuvre de la Conduite du Changement dans le cadre de la mise en place d'un ERP
- ✓ Conduite du Changement dans le cadre d'un programme de Fusion de deux de ses entités
- ✓ Accompagnement de la Direction de la Comptabilité dans son projet de réorganisation
- ✓ Accompagnement de l'ensemble des salariés dans le cadre d'un projet de modernisation des installations
- ✓ Mise en oeuvre de Nouveaux Métiers ou/et d'une Nouvelle Organisation
- ✓ Mise en place d'une Culture Client,
- ✓ Mise en place d'une Culture Digitale
- ✓ Mise en oeuvre de Démarches de Performance et de Simplification
- ✓ Déploiement de Nouvelles Orientations Stratégiques et de Nouveaux Business Models
- ✓ Evolution et Professionnalisation des Fonctions Support (RH, Finance, passage en CSP...)
- ✓ Evolution des Modes de Management et de la Posture Managériale



Nos avantages :

Une Expérience reconnue sur le Marché à travers une méthodologie éprouvée et adaptable au contexte de chaque client

Une Expertise de la Conduite du Changement dans divers secteurs et projets de grande ampleur

Des Professionnels de la Conduite du Changement à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire

Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Nos missions sont basées sur une durée clairement délimitée :

- ✓ avec des Résultats factuels à la clé
- ✓ et un Retour sur Investissement compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la Mission d'Accompagnement

Nos 3 Offres de Conseil et d'Accompagnement en Conduite du Changement selon vos objectifs sont les suivantes :



La réussite d'un projet ne repose pas uniquement sur les aspects techniques mais en partie sur le facteur humain. Pour illustration, de nombreux projets de réorganisation ou fusion ont échoué car la dimension culturelle n'avait pas été suffisamment prise en compte et accompagnée.

Des projets de mise en place de nouveaux outils et usages n'ont pas réussi non plus à atteindre leurs objectifs de façon optimale par manque d'adhésion et d'appropriation des futurs utilisateurs.



CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL





Vous Dirigez une Entreprise ou une Equipe Commerciale depuis plusieurs années ou Vous êtes Responsable Commercial depuis moins de 2 ans ?

En tant que Responsable Commercial d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- Améliorer votre Stratégie Commerciale ? Améliorer la Rentabilité de vos Commerciaux ?
- Mettre en place une Politique Commerciale efficace ?
- ou tout autre besoin concernant votre département Commercial, etc.

Vous avez donc le sentiment que quelque chose doit être mis en place pour développer le potentiel commercial de votre structure.

Les Raisons les plus courantes :

- Manque de Temps
- Manque d'Organisation
- Manque d'Outils efficaces de dernière génération

Toujours est-il que les résultats ne sont pas totalement à la hauteur de vos ambitions.

Pourtant, vous savez que vos produits ou services sont bons parfois même excellents selon les dires de vos clients !



Vous avez la conviction que pourriez fortement accélérer votre Développement Commercial si vous disposiez :



d'une Analyse Approfondie de votre Stratégie Commerciale,



d'une Bonne Méthode de Développement Commercial,



d'Outils Efficaces pour gérer les Equipes Commerciales



d'une Politique Commerciale pertinente avec de bons indicateurs

Aujourd'hui :

- ✓ vous ressentez le besoin de remettre à plat les choses pour franchir une nouvelle étape
- ✓ vous estimez que le développement commercial de votre entreprise passe par l'intervention d'un conseil extérieur.

**Découvrez comment notre cabinet peut vous aider
à développer fortement votre Chiffre d'Affaires,
en choisissant parmi nos Offres de Conseil**

Nos avantages :

Une réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte

Une expertise du métier de la Performance Commerciale

Des Professionnels Commerciaux à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire

Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Une expérience issue de nombreux projets commerciaux conduits dans des contextes variés

Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé



Nos 9 Offres de Conseil et d'Accompagnement Achat Commercial selon vos objectifs

ORGANISATION DU DEPARTEMENT COMMERCIAL



AUDIT DE LA FORCE DE VENTE



PROSPECTION COMMERCIALE



STRATEGIE COMMERCIALE



PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



PERFORMANCE COMMERCIALE



MANAGEMENT COMMERCIAL EXTERNALISE



INTEGRER LA RELATION CLIENT



RENFORCER LA RELATION CLIENT





CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

ORGANISATION DU DEPARTEMENT COMMERCIAL

Quand votre entreprise a atteint une certaine taille, il est indispensable de mettre en place une organisation commerciale au même titre que l'organisation de la production, et des autres fonctions clés de l'entreprise.

➤ **De multiples raisons peuvent inciter le Chef d'Entreprise ou le Responsable Commercial à faire réaliser un "Diagnostic de l'Organisation Commerciale":**

- ✓ Insuffisance de Résultats (baisse ou stagnation du chiffre d'affaires ou des marges, perte de parts de marchés, échecs redondants sur les appels d'offres)
- ✓ Problèmes Humains (baisse de la motivation, turnover trop élevé, tensions au sein de l'équipe commerciale ou entre différents niveaux hiérarchiques, difficultés sur les objectifs commerciaux ou la rémunération des objectifs)
- ✓ Problèmes Clients (clients qui partent, ou réduisent leur activité avec vous, qui se plaignent de votre organisation, de votre efficacité, de vos process)
- ✓ Evolution de l'Entreprise (arrivée ou départ de nouveaux investisseurs, d'une nouvelle hiérarchie, de nouveaux collègues ou collaborateurs, de nouveaux sites)
- ✓ Evolution du Marché (arrivée de nouveaux entrants, évolution légale ou technologique)



► **La Mise en Place d'une Organisation Commerciale Efficace renforce la valeur de l'entreprise et rend la perte d'un commercial clé beaucoup moins importante !**

Le cabinet Maroc Performance vous accompagne pour la mise en place d'une organisation Commerciale efficace à travers les prestations suivantes :

Segmentation des Cibles

Définition des Missions

Mise en oeuvre et optimisation des CRM

Création d'une Organisation Commerciale claire (procédures, etc.)

Définir une Segmentation de votre Equipe Commerciale

Instaurer une Base de Données qualifiée de Clients et de Prospects



CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

AUDIT FORCE DE VENTE

Notre cabinet Conseil en Développement Commercial a développé une approche originale basée sur un Audit Commercial de vos Commerciaux qui renforce durablement l'efficacité de votre force de vente, tout en tenant compte des attentes et demandes de vos clients.

56

Un Audit de votre Force de Vente se déroule en 3 phases :

Phase 1

Réalisation de 2 Audits & Diagnostics

en interne : un audit diagnostic qui consiste à identifier et analyser, par des visites en « DUO » (commercial + consultant) les forces et faiblesses de votre force de vente

en externe : un diagnostic qui consiste à analyser par des interviews clients l'image de marque générée par votre entreprise et la perception de vos clients concernant votre équipe de vente



Phase 2

Remise d'un Rapport d'Audit de la Force de Vente

Au regard de l'analyse de ces 2 diagnostics, un rapport sera remis avec un focus précis sur l'ensemble des forces et faiblesses commerciales identifiées au niveau de la force de vente ou de la politique commerciale

Phase 3

Mise en place de l'Accompagnement Commercial

Nous mettons en place, avec vous et votre force de vente, les recommandations concernant l'accompagnement commercial et opérationnel que nous vous préconisons.



Les préconisations pour l'Accompagnement Commercial concernent par exemple :

- ✓ Savoir structurer votre Force de Vente
- ✓ Définir des Profils Commerciaux
- ✓ Savoir recruter sur les métiers de la vente et construire des argumentaires
- ✓ Mettre en place des Actions de Formations adaptées aux enjeux de votre force de vente
- ✓ Mettre en place avec les équipes de vente, des Actions Commerciales de Prospection et de Fidélisation répondant aux attentes de vos clients
- ✓ Améliorer votre Système d'Information Commercial et la Gestion de la Relation Client
- ✓ Renforcer votre Stratégie de Communication avec un éclairage particulier sur une refonte de vos outils et documents commerciaux (catalogues, argumentaires, plaquettes commerciales...),
- ✓ Améliorer votre site web et renforcer son utilisation dans le cadre d'actions commerciales ciblées avec votre force de vente ...





CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROSPECTION COMMERCIALE

Le cabinet MAROC PERFORMANCE vous accompagne dans votre prospection commerciale et vous apporte toutes les compétences nécessaires pour la mise en place d'une prospection commerciale performante pour augmenter fortement votre clientèle.

La prospection commerciale est une étape fondamentale qui consiste :

- ✓ à identifier des "prospects", c'est-à-dire vos futurs clients potentiels
- ✓ puis à les démarcher de telle sorte qu'ils passent à l'acte d'achat
- ✓ et deviennent ainsi de nouveaux clients.

Comment réaliser et réussir une prospection efficace ?

Ci joint nos prestations dans le cadre du Conseil en Prospection Commerciale :



Création du Plan de la Prospection Commerciale



Création d'une Prospection terrain efficace
(script, comptes rendus terrains, Mystery Shopping)



Création d'un Argumentaire de Prospection Efficace



Création de Fiches de Prospection "Commerciales"



Amélioration de l'Efficacité de la Prospection Téléphonique



Mise en place ou Amélioration de l'efficacité de la Prospection Téléphonique





CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

STRATEGIE COMMERCIALE

La Stratégie Commerciale a pour vocation de faire évoluer le Chiffre d'Affaires de l'Entreprise :

- * par une augmentation des ventes auprès de la clientèle existante
- * ou de par le gain de nouveaux clients.

C'est pourquoi le cabinet **Maroc Performance** vous propose un accompagnement personnalisé si vous vous reconnaissez dans l'une des situations ci dessous.

- ✓ Vous êtes débordé et vous avez besoin d'aide pour le domaine commercial ?
- ✓ Vous souhaitez augmenter votre CA et /ou votre rentabilité, comment s'y prendre ?
- ✓ Vos Réunions Commerciales manquent de structure et de dynamisme ?
- ✓ Votre Organisation Commerciale n'est pas optimale, comment la faire évoluer ?
- ✓ Vos résultats commerciaux ne sont pas bons, pourquoi ?
- ✓ Vous souhaitez revoir votre stratégie commerciale, comment faire ?
- ✓ Vos commerciaux ont du mal à conclure leurs affaires, comment les aider ?
- ✓ Vous avez du mal à recruter et conserver vos commerciaux, que faire ?



Lors de la Prestation en Stratégie Commerciale, nos consultants vont :

Vérifier votre Positionnement sur Votre Marché

Définir des objectifs réalistes, mesurables, responsabilisants et gratifiants

Définir les moyens, les actions et l'organisation pour atteindre les objectifs

Définir les cibles, produits et les arguments de vente produits

Analyser Votre Stratégie de Prospection et de Suivi Client



La Réalisation de votre Stratégie Commerciale sera réalisée en 5 Etapes :

Etape 1

Echanges et Compréhension

La 1ère Etape pour élaborer votre Stratégie Commerciale sera l'étape de l'Echange d'Expériences et de la Compréhension du Métier de l'Entreprise et de son Historique

Etape 2

Structurer la Stratégie Commerciale

La 2e Etape sera de structurer cette Stratégie Commerciale personnalisée pour définir :

- Le Tableau d'Objectifs Commerciaux
- Le Plan de Ciblage
- Le Cycle de Vente à Adopter
- L'Organisation interne à mettre en oeuvre et les outils d'aide à la vente à concevoir

Etape 3

Planification

La 3e Etape pour élaborer votre Stratégie Commerciale sera un travail de planification très précis, tenant compte de vos objectifs et de votre agenda !

Etape 4

L'Accompagnement Commercial sur le Terrain

Utilisation efficiente des Réseaux Sociaux, Prospection Téléphonique, Réalisation de RDVS terrain, Conception de Propositions Commerciales, etc.

Etape 5

L'Accompagnement du Chef d'Entreprise ou/et de la Direction Commerciale

Cet Accompagnement vous permet de prendre du recul, d'analyser vos performances et de prendre de bonnes décisions pour développer plus vite votre Chiffre d'Affaires !

Notre Méthodologie pratique suit globalement les 5 Etapes suivantes :

- ✓ Analyse de la Problématique avec le Dirigeant : élaboration d'une feuille de route indiquant comment maximiser ses ventes. Nous analyserons votre positionnement sur le marché, votre présence en ligne, l'identité visuelle de votre marque, l'historique client, etc...
- ✓ Définition des Indicateurs actuels et Cibles : élaboration des outils pour mesurer votre performance et identification des facteurs de succès (KPI quantitatifs et KPI qualitatifs)
- ✓ Diagnostic de la Situation : audit terrain de l'organisation commerciale, mise en place d'une politique commerciale (cible, prix, produits et canaux de distribution) ainsi qu'une cartographie de l'activité présente vs l'activité potentielle pour cadrer la vision de votre organisation commerciale (ventes par zones, gammes de produits, distribution)
- ✓ Proposition des Scénarios avec avantages et contraintes : choix et mise en place du plan d'action avec le dirigeant. Nous arrêtons un plan adapté à vos ressources et aux opportunités à forte valeur ajoutée
- ✓ Calcul du Retour sur Investissement



CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Dans le cadre de l'Accompagnement au Développement Commercial des PME et Grandes Entreprises, le cabinet MAROC PERFORMANCE entame la collaboration suivant les 2 axes suivants :

Axe 1 : Analyser le Passé et le Présent

- Quelle est l'Offre actuelle de votre Entreprise ?
- De quels produits se compose votre Chiffre d'Affaires sur les 3 dernières années ?
- Quels sont vos Points Forts et vos Atouts Concurrentiels ?
- Qui sont les Clients que vous servez ?
- Qu'avez-vous entrepris jusqu'à aujourd'hui pour augmenter votre Chiffre d'Affaires ?
- Avec quels résultats ?



Axe 2 : Définir le Futur Idéal

- Qui sont les Clients que vous voulez cibler demain ? Pour quelles raisons ?
- A quel rythme voulez-vous augmenter votre Chiffre d’Affaires ?
- Quel est le Futur idéal que vous voulez atteindre ?





CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PERFORMANCE COMMERCIALE

Dans le cadre de cette prestation, le cabinet Maroc Performance place le client au coeur de la stratégie en se concentrant sur les 5 questions clés suivantes :

- 1/ A qui vendez-vous ?
- 2/ Pourquoi et comment vos clients achètent-ils ?
- 3/ Comment conquérir de nouveaux clients ?
- 4/ Comment fidélisez vous vos clients ?
- 5/ Comment reconquérir des anciens clients ?

Pour développer votre Performance Commerciale, nos consultants se concentreront essentiellement sur :

- Analyse et Segmentation des Cibles
- Analyse de l'Efficacité de l'Organisation Commerciale
- Analyse de la Synergie Commerce & Marketing
- Analyse du Key Account Management existant ou potentiel
- Développement du Leadership et des Compétences Internes



Dans le cadre de cette Prestation, nous mettrons en place les 10 Outils suivants :

- 1/ Structuration et Organisation de vos Equipes Commerciales
- 2/ Audit, Evaluation et Développement des Systèmes de Pilotage de l'Activité Commerciale et de la Gestion de la Relation Client
- 3/ Conseil en Politique de Rémunération et de Commissionnement
- 4/ Formalisation des Processus et Discours Commerciaux Efficients
- 5/ Définition de votre Politique Commerciale
- 6/ Bâtir votre Plan d'Actions Commerciales
- 7/ Dynamiser vos Méthodes et Argumentaires de Vente
- 8/ Prospecter & Conquérir de nouvelles cibles, de nouveaux marchés
- 9/ Satisfaire & Fidéliser vos clients
- 10/ Mesurer votre Performance Commerciale



CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

MANAGEMENT COMMERCIAL EXTERNALISE

Les PME et Grandes Entreprises ont besoin pour leur développement commercial, à la fois d'une Force de Vente Performante et d'un Management Commercial solide.
Déléguer le Management Commercial vous permet de gagner en temps, en coût et en efficacité.

Déjà répandue en Europe et aux Etats Unis, l'externalisation est une solution souple et complète qui permet aux entreprises de se développer et de mieux faire face à la concurrence.
Vous pouvez ainsi vous concentrer sur votre coeur de métier, tout en gardant la maîtrise de vos objectifs.



Force de Vente interne ou externalisée, notre cabinet propose de l'organiser et de la manager pour vous !

Nos Consultants sont des Professionnels de la Négociation et de la Mise en place de Stratégies Commerciales. Ils connaissent le monde du bâtiment, de l'industrie, du service et ont l'expérience de la vente directe chez les distributeurs !



Le cabinet MAROC PERFORMANCE dans le cadre de missions de Management Commercial Externalisé prendra en compte l'ensemble des actions suivantes :

- Prise en compte des Objectifs du Dirigeant
- Définition des Moyens Financiers
- Définition des Objectifs Commerciaux
- Définition des Indicateurs de Suivi
- État des lieux de l'organisation
- Définition de la nouvelle Stratégie Commerciale
- Mise en place de la Tactique Commerciale
- Définition de la Politique Tarifaire
- Contrôle des Documentations Commerciales

- Création des Argumentaires
- Audit des Commerciaux
- Formation des Commerciaux
- Étude du Marché cible
- Création du book Commercial
- Coaching des Commerciaux
- Pilotage des Réunions Commerciales
- Reporting auprès du Dirigeant



CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

INTEGRER LA CULTURE CLIENT

Etre proche de ses clients, leur faciliter la vie au quotidien et leur apporter des solutions qui les rendent plus performants sont des conditions indispensables pour les fidéliser durablement dans un contexte B to B !

Se Différencier par la Relation Client est une donnée vitale et stratégique pour toute entreprise qui souhaite développer son Chiffre d'Affaires et imposer sa marque !

Ainsi tout Chef d'Entreprise ou Responsable Commercial sera amené à se poser les questions suivantes :

- ✓ Quel regard nos clients portent-ils sur nos échanges ?
- ✓ Comment gagner leur confiance et leur préférence ?
- ✓ Quels leviers pour faire progresser nos attitudes face au client ?



Découvrez comment le Cabinet Maroc Performance peut vous accompagner vers une meilleure Culture Client et une mise en mouvement collective en libérant l'orientation client de vos équipes !

Nous vous accompagnons depuis la définition de votre projet client jusqu'à sa mise en œuvre avec la mise en place des prestations suivantes :

1/ Voix du Client

- * Evaluer la Relation Client (Why Customer Insight®)
- * Détecter les Comptes à Risques (Why Index®)
- * Mobiliser les Equipes autour de la Voix du Client

2/ Stratégie Client

- * Construire la Vision Client de l'Entreprise
- * Aligner l'Entreprise sur une Vision Client partagée
- * Concevoir des Offres différenciantes
- * Utiliser le Digital pour proposer de nouveaux services

3/ Culture Client

- * Evaluer et Benchmarker les Pratiques et la Culture Client de l'Entreprise (Customer Orientation Review®)
- * Développer l'Orientation Client des Managers et des Collaborateurs (Customer Recognition Program®)
- * Savoir Gérer les Moments Clés et Développer le Leadership Client

4/ Expérience Client

- * Cartographier et Redéfinir le Parcours Client (Customer Journey)
- * Innover par le Service Client (Service Design)
- * Mettre en place un Centre d'Appels Client

En s'appuyant sur la Voix du Client et sur l'Evaluation de vos Pratiques, nous accompagnons vos équipes afin de :

- ✓ construire une culture client forte
- ✓ renforcer le leadership client de vos managers,
- ✓ repenser votre organisation autour du client
- ✓ proposer des offres apportant davantage de valeur à vos clients





CONSEIL EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

RENFORCER LA RELATION CLIENT

Afin d'obtenir une très bonne relation client, tout Chef d'Entreprise ou tout Responsable Commercial devra relever les 5 Challenges suivants :

- ✓ Mon parcours Client est-il simple, fluide et maîtrisé de bout en bout ?
- ✓ Mes employés sont-ils bien outillés, équipés, formés, autonomes pour répondre aux besoins des clients ?
- ✓ Comment rentabiliser chaque mètre carré de mes agences, de mes magasins, de mes show-rooms ?
- ✓ Comment m'organiser pour ne pas couler sous les leads ? Comment les prioriser ?
- ✓ Comment concentrer mon entreprise sur le maximum de valeur ajoutée pour les clients ?

Le Cabinet **MAROC PERFORMANCE** considère l'observation préalable de l'existant (par audit de service / enquête de satisfaction) comme une composante incontournable et primordiale dans une démarche d'amélioration du service client.

Parce qu'un client satisfait a toutes les chances d'être un client fidèle.

En pérennisant par la qualité sa relation avec ses clients, votre entreprise assure non seulement le renouvellement de ses prestations et/ou produits mais également son développement.

NOS PRESTATIONS :

- ✓ Réalisation d'une Enquête Qualité mesurant la conformité du service réalisé ou du produit fabriqué
- ✓ Réalisation d'une Enquête de Satisfaction mesurant la conformité du service perçu par le client par rapport au service attendu
- ✓ Réalisation d'une Enquête Concurrentielle ou benchmarking comparant les points forts/points faibles de votre entreprise par rapport à ses concurrents





CONSEIL EN FINANCE





En tant que Responsable Financier d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- Réaliser une Assistance Comptable ?
- Un Diagnostic Financier ?
- Mieux gérer votre rentabilité ou votre trésorerie ?
- Evaluer votre PME ?
- ou tout autre besoin concernant votre département Financier



La compétitivité croissante des entreprises ainsi que les exigences des investisseurs, des organismes de régulation et des directions générales conduisent la fonction Finance à se transformer et accroître ses performances.

La Fonction Finance est de plus en plus sollicitée pour aider au pilotage global de l'entreprise en produisant des chiffres plus précis, plus opérationnels, toujours plus rapidement et adaptés à une réglementation mouvante : l'ensemble des processus comptables, financiers et de gestion est ainsi appelé à évoluer en permanence.



Dans ce contexte, le rôle du conseiller financier s'est développé, passant de simple prestataire de service à un important partenaire de la direction : aujourd'hui, il soutient les dirigeants de PME et de Grands Groupes dans la gestion de l'entreprise.

Ensemble, ils veillent à ce que tous les processus puissent être efficacement réalisés. Nos conseillers financiers vous accompagnent au cours de toutes les décisions d'affaires importantes : nous allons vous montrer comment améliorer vos performances, optimiser vos processus et préparer votre entreprise à tous les défis futurs.

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** aide ses clients à optimiser leurs processus de gestion, et à faire de leurs investissements une source de bénéfices sur le long terme.



Nos avantages :

Une Réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte

Une Expertise en Conseil Financier

Des Professionnels de la Finance à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire

Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Une Expérience issue de nombreux projets Financiers conduits dans des contextes variés

Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Le Retour sur Investissement sur chaque mission de Conseil en Finance est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !



Nos 6 Offres de Conseil et d'Accompagnement Financier selon vos objectifs :

ASSISTANCE COMPTABLE



DIAGNOSTIC FINANCIER



GESTION DE TRESORERIE



SUIVI RENTABILITE PAR ACTIVITE



TABLEAUX DE BORD REPORTING FINANCIER



EVALUATION D'ENTREPRISE



Vous êtes une société disposant d'un service comptable et vous souhaitez bénéficier de l'assistance d'un expert-comptable pour valider les informations comptables et financières.

➤ **Dans un contexte de pression sur les coûts, de recherche de flexibilité et de fiabilisation de l'information comptable, vous souhaitez :**

- ✓ réduire le coût de la production comptable,
- ✓ bénéficier d'une organisation flexible pour accroître réactivité et souplesse,
- ✓ garantir le respect des délais de production de l'information comptable,
- ✓ améliorer de manière continue la performance des processus,
- ✓ limiter les activités administratives à caractère chronophage pour vous recentrer sur les activités à forte valeur ajoutée.



➤ **Nous vous proposons de prendre en charge tout ou partie de votre comptabilité à travers les activités ci-dessous :**

- ✓ Suivi et Supervision de la Comptabilité
- ✓ Réorganisation des Services Comptables et Financiers
- ✓ Mise en place du Manuel des Procédures Comptables et Financières
- ✓ Assistance à la Production des Comptes et Déclarations Fiscales
- ✓ Contrôle et Audit Financier et Comptable
- ✓ Assistance en cas d'Externalisation des Services de la Comptabilité





CONSEIL EN FINANCE

DIAGNOSTIC FINANCIER

Quels sont les facteurs qui peuvent rendre un Diagnostic Financier nécessaire ?

Un besoin d'évolution, un facteur externe (concurrence, juridique, réglementaire ...),
un département financier qui ne fonctionne pas ...

En tant que Décideur, vous vous posez plusieurs questions :

- * Votre entreprise est-elle rentable ?
- * La structure financière est-elle équilibrée ?
- * L'organisation et ses processus sont-ils optimisés et performants ?



➤ **Forts de notre expérience en Finance et en Gestion, nous vous proposons d'établir un Diagnostic Financier de votre entreprise à travers :**



Etablissement d'une Analyse Financière de votre entreprise,
Appréciation de l'évolution de son activité,
Analyse de sa structure financière et de ses performances (rentabilité et financement)



Réalisation des comparaisons de votre entité avec d'autres entreprises
du même secteur d'activité



Mise en avant des forces et des faiblesses de votre organisation



Propositions de plans d'action à mettre en œuvre



CONSEIL EN FINANCE

GESTION DE TRESORERIE

➤ **Le Cabinet MAROC PERFORMANCE accompagne ses clients dans le cadre de leur Gestion de Trésorerie sur les projets suivants :**

1

Optimisation de la Trésorerie

à travers la centralisation des soldes, les flux de trésorerie (« cash-pooling », « netting ») ou les paiements (« payment factory ») et également par la gestion du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Nous mettons en place pour nos clients des plans d'actions opérationnels et développons des solutions pérennes (gestion du risque client, « factoring », « reverse factoring »,...) tout en optimisant les relations bancaires de nos clients.



2

Sécurité de la Chaîne de Paiement

au travers d'une vision précise des processus, des systèmes d'information et des moyens de paiement : nos équipes mettront en place des règles de cash-management conformes aux bonnes pratiques

3

Organisation du Département Trésorerie

en déterminant les processus cibles et en mettant en fixant un schéma d'organisation de réseau de trésorerie groupe et en sélectionnant un « Treasury Management System » (TMS).

Nos équipes mettront enfin en place un système de prévisions de trésorerie/cash-flow dont les règles de production et de diffusion seront cohérentes, pertinentes et partagées.



CONSEIL EN FINANCE

SUIVI RENTABILITE PAR ACTIVITE

Dans le cadre de cette mission "Suivi Rentabilité par Activité", nos spécialistes Financiers vont permettre à nos clients d'améliorer la performance globale de votre entreprise mais également de "booster" la rentabilité de leurs activités défaillantes.

Ainsi, nos équipes vont vous permettre :

- ✓ Connaître la Rentabilité et les Besoins Financiers des différents secteurs d'activité de l'entreprise (investissement, financement, et besoin en fonds de roulement)
- ✓ Comparer les Performances de votre activité avec celles de vos concurrents et de déployer par la suite les actions correctives nécessaires
- ✓ Prendre les Décisions de Gestion qui s'imposent pour améliorer vos résultats
- ✓ Prendre des Décisions stratégiques concernant d'éventuelles cessions ou arrêt d'une ou plusieurs activités



CONSEIL EN FINANCE

TABLEAUX DE BORD REPORTING FINANCIER

Les Services Financiers et de Contrôle de Gestion ont un besoin croissant d'analyse de leurs données afin d'étudier au mieux les flux financiers, la rentabilité, la solvabilité et la liquidité financière de l'entreprise.

Le Contrôle de Gestion doit également disposer d'éléments non financiers permettant d'évaluer pleinement la performance de l'entreprise.

L'étude de ces aspects ne peut se faire qu'à travers :

- * d'informations précises journalières sur l'activité de l'entreprise,
- * de différents documents comptables, financiers,
- * de scénarios multiples
- * et de simulations.

Leurs réalisations à l'aide d'un tableau simple s'avèrent très coûteuses en temps et parfois difficiles à mettre en place de par la diversité des sources d'informations et la complexité des calculs à mettre en place.

Au fil de notre expérience à travailler avec les utilisateurs des Services Financiers sur leurs problématiques décisionnelles, nous sommes aujourd'hui en mesure de vous accompagner dans la mise en place :

- de bonnes Pratiques pour mettre en place un Tableau de Bord
- d'un Tableau de Bord Financier
- d'Indicateurs Principaux utilisés dans les Services Financiers

Nos Consultants Financiers créent et mettent à disposition de nos clients les Indicateurs et Tableaux de Bord Financiers permettant de suivre :

Les Flux (évolution des charges, des recettes et des dépenses)

La Rentabilité et la Solvabilité

Les Coûts et la Trésorerie

L'Activité Commerciale et les Stocks

Nos Consultants Spécialistes vous assistent à mettre en place ces Tableaux de Bord et Reporting Financiers Mensuels adaptés à votre entreprise : ces outils stratégiques sont absolument nécessaires pour garantir la survie et la croissance de votre entreprise.



CONSEIL EN FINANCE

EVALUATION D'ENTREPRISE

L'Evaluation d'Entreprise est le plus souvent adapté aux PME.
Nombreuses les situations où l'évaluation d'une entreprise est nécessaire.

► **Nos Consultants vous offrent leur expertise dans l'évaluation des 3 situations suivantes :**



Transmission de l'Entreprise



Vente de votre Entreprise



Connaissance de la Valeur Financière et Economique réelle d'une Entreprise
en cas de potentielle acquisition

Nos consultants déterminent la valeur de votre entreprise, en décelant avec vous ses forces et faiblesses et le potentiel de son développement.

Etape 3

Transmission de notre rapport d'évaluation

Etape 2

**Choix de la Méthode d'Evaluation appropriée
avec les coefficients pour obtenir une fourchette de valeur**

Etape 1

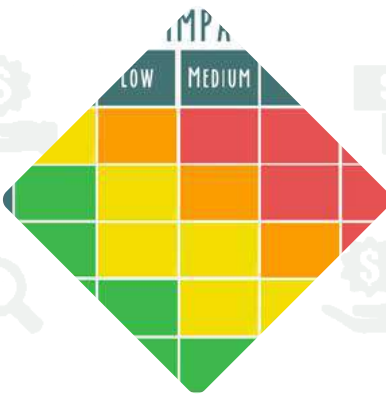
Avant de démarrer l'évaluation

- * Définir clairement les objectifs de l'évaluation
- * Analyser l'environnement interne externe de la société
- * Préparer un diagnostic approfondi





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

En tant que Responsable Achat d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- Réaliser une Cartographie Globale des Risques ?
- Gérer une Situation de Crise ?
- Maîtriser une Démarche Anti Corruption ?
- ou tout autre besoin concernant la Gestion des Risques et des Crises

Dans un environnement de plus en plus exposé aux risques (cyberattaques, crises sanitaires, catastrophes naturelles, terrorisme, arrêts d'activité, accidents majeurs, mise en cause de la réputation, judiciaire, ...), la Cartographie des Risques ou Risk Mapping constitue un outil de gestion des risques pour les entreprises en matière de résilience, de sûreté et de sécurité.

Ainsi, la Cartographie des Risques permet d'identifier, de caractériser et de hiérarchiser les risques stratégiques, opérationnels et de transformation afin de définir puis de mettre en oeuvre les plans d'actions et dispositifs de contrôle interne pour les maîtriser.



La Cartographie des Risques permet également de se confronter à l'incertitude et de se préparer à gérer ces situations compliquées.

Ces nouveaux risques sont souvent liés :

- à des évolutions organisationnelles (nouvelles activités, externalisations, ...)
- ou à des obligations réglementaires (protection du consommateur, limitation des risques systémiques, ...)

En conséquence, il est nécessaire d'adopter une gestion dynamique basée sur une réévaluation permanente et une adaptation des dispositifs de contrôle.

Ces évolutions, plus ou moins rapides selon les secteurs (banque, assurance, industrie, services, secteur public ...) connaissent aujourd'hui une forte accélération, suite aux crises ou accidents qui ont touché les marchés et l'économie en général.

Les Facteurs Clés de Succès de la Gestion des Risques sur lesquels nous comptons sont :

- ✓ l'implication et l'engagement de la direction générale,
- ✓ l'intégration de la gestion des risques aux processus stratégiques et décisionnaires de votre entreprise
- ✓ et la responsabilisation des opérationnels.

C'est dans cette optique que notre cabinet vous propose son savoir-faire :

- ✓ pour identifier les risques,
- ✓ les évaluer
- ✓ et les atténuer.

➤ NOS AVANTAGES :

Une réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte

Une expertise en Gestion des Risques et des Crises

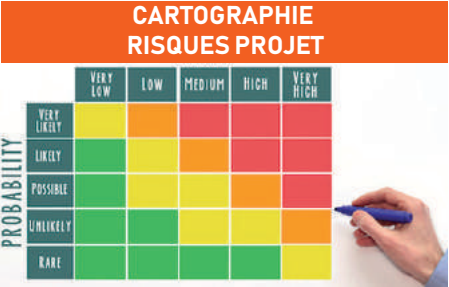
Des Professionnels de la Gestion des Risques et des Crises à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire

Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Une expérience issue de nombreux projets de Gestion des Risques et des Crises conduits dans des contextes variés

Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Ci joint nos 6 Offres de Conseil et d'Accompagnement en Gestion des Risques et des Crises selon vos objectifs :





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

CARTOGRAPHIE GLOBALE DES RISQUES

➤ Pour avoir une bonne visibilité des risques, nous vous accompagnons pour :

- ✓ Créer et Organiser une fonction « Gestion des Risques »
- ✓ Lister tous les Risques Financiers pour votre entreprise (risques de crédit, d'exploitation, de marché et de liquidité, etc.)
- ✓ Evaluer tous les risques liés à votre activité (risques opérationnels)
- ✓ Mettre en place les Actions de Traitements les plus adéquates
- ✓ Concevoir et Mettre en place un Tableau de Bord des Risques
- ✓ Etablir le Plan Annuel d'Audit
- ✓ Définir et suivre les Plans d'Actions pour la Maîtrise des Risques



➤ Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** assiste ses clients dans :

- ✓ la Sécurité au Travail,
- ✓ la Prévention des Risques Professionnels dont les Risques psychosociaux
- ✓ l'Elaboration d'une Stratégie de Gestion des Risques et dans l'élaboration et le déploiement de plans de maîtrise des risques
- ✓ la Protection de la Réputation et de l'Image de l'Entreprise
- ✓ la Maîtrise de la Qualité des Produits, la Cybersécurité pour prévenir ou répondre à des cyberattaques



➤ Nos spécialistes dans le cadre de leur mission :



Elaborent les Plans de Gestion de Crise et de Communication de Crise,

Assurent la Formation à la Gestion de Crise des Membres des Cellules de Crise et des Managers d'Astreinte,

Conduisent des Simulations et Exercices de Crise

Apportent une Assistance Opérationnelle en cas de Crise

Etablissent des Plans de Continuité d'Activité





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

CARTOGRAPHIE DES RISQUES PROJET

- ✓ Vous êtes responsable d'un projet ou de plusieurs projets au sein de votre organisation (innovation, transformation, investissement, partenariat, fusion...) ?
- ✓ Vous souhaitez en sécuriser le déploiement pour parvenir à équilibrer la triple contrainte des coûts, des délais et de la qualité ?
- ✓ Vous cherchez une approche structurée et pragmatique de gestion des risques « projet » qui vous accompagne de manière proactive lors de chacune des étapes, de la conception à sa réalisation, tout en clarifiant les responsabilités des différentes parties prenantes ?
- ✓ Vous appréhendez d'initier une démarche de cartographie trop complexe ?
- ✓ Vous êtes à la recherche de points de repères et bonnes pratiques pour atteindre les critères de performance de votre projet et y associer l'ensemble des parties prenantes lors de moments clés des différents jalons ?

Le cabinet MAROC PERFORMANCE vous propose une offre spécifique, innovante et dédiée à la Gestion de Projet : notre accompagnement s'adapte à tout type de projet !



GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

CARTOGRAPHIE DES COLLECTIVITES



- ✓ Vous êtes une commune, une région, une collectivité ?
- ✓ Vous êtes convaincus que sécuriser l'action publique et accompagner la modernisation et la performance de votre organisation impliquent un renforcement de sa gestion des risques ?
- ✓ Vous souhaitez initier une démarche formalisée et structurée de cartographie des risques, capable d'appréhender la variété des risques de vos activités et métiers et d'associer de manière collaborative toutes les parties prenantes ?
- ✓ Vous êtes à la recherche de points de repères et bonnes pratiques pour avancer en confiance dans votre projet et gagner en efficacité ?



Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** propose à votre collectivité une offre spécifique, dédiée, innovante et globale :



Maitrise des Bonnes Pratiques



Conseil selon vos Besoins



Un Accompagnement sur mesure par un Expert en Gestion des Risques pour préparer, piloter, exécuter votre projet de cartographie des risques





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

CARTOGRAPHIE DES RISQUES SSE



- ✓ Vous êtes Responsable Santé ou Sécurité, en charge de la gestion des problématiques environnementales, ou Dirigeant d'une Organisation ?
- ✓ Vous avez besoin d'obtenir une Vision globale des Vulnérabilités Opérationnelles ou Réglementaires, qui touchent à la Santé de vos Collaborateurs ou de tiers ou qui porteraient atteinte aux Exigences Environnementales ?
- ✓ Vous souhaitez disposer d'un Processus calibré, collaboratif et facilement appréhendable pour piloter vos expositions en matière de SSE et aux risques et répondre aux exigences de vos parties prenantes ?

Le cabinet MAROC PERFORMANCE vous propose une offre spécifique et dédiée, innovante et globale !



Paramétré sur la base des enjeux et problématiques de Santé, Sécurité et Environnement, le cabinet **MAROC PERFORMANCE** vous aide à structurer votre démarche de cartographie des risques : choix méthodologique, identification des risques, arbitrage des évaluations, suivi des plans d'actions.

A partir de la Cartographie des Risques et de la Stratégie de Continuité retenue, nos équipes proposent des Plans de Maîtrise des Risques adaptés aux risques encourus et à la situation économique de l'entreprise :



Audit et Evaluation des Plans de Prévention et de Protection (infrastructures, équipements, procédures, bonnes pratiques, sécurité du SI, compétences des collaborateurs, dispositifs de sauvegarde)



Elaboration de Recommandations et de propositions de durcissement des Dispositifs existants

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** accompagne les Entreprises Privées et les Collectivités PPubliques dans la mise en place de démarches de Gestion des Risques et développe des prestations d'Audit des Processus et Systèmes de Gestion des Risques, de Conseil et de Formation pour la construction du Système de Management des Risques (ERM).

Notre offre de service s'articule autour des référentiels et standards du marché, en particulier :

la norme ISO 31000:2009 en matière de gestion des risques

la norme ISO 27005 dans le domaine de la sécurité de l'information

la norme ISO/IEC 24762:2008 pour la reprise des activités informatiques en cas de sinistre ainsi que sur les méthodes AMDEC, HACCP, EBIOS et MEHARI

Nos Analyses s'attachent à l'étude simultanée des 4 facteurs du risque :

- humain, organisationnel,
- logique, physique

et reposent sur une étude des actifs, des menaces, des vulnérabilités et impacts.

Nos Approches Méthodologiques permettent :

- ✓ d'aborder des scénarios de risques conventionnels ou non conventionnels
- ✓ et d'envisager les solutions de couverture les mieux appropriées.

Notre Offre de Conseil en Gestion des Risques est alimentée par un savoir-faire continuellement enrichi par de nombreuses expériences vécues et est adaptée aux besoins et aux attentes de chacun de nos clients.

Qu'il s'agisse :

- * de la réalisation d'audits ou d'une analyse des risques,
- * de la mise en oeuvre d'une nouvelle gouvernance des risques
- * ou de la construction de nouveaux systèmes de management
- * ou de dispositifs de gestion des risques,

nos interventions s'accompagnent systématiquement d'un transfert de compétence vers nos clients !



GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

GESTION DE CRISE

► Vous vivez une situation d'urgence à la suite :

- d'un incendie,
- d'un rappel ou d'un retrait de produit,
- d'une crise sanitaire,
- d'une catastrophe naturelle,
- d'une panne d'équipement critique,
- d'un conflit social,
- d'une attaque de l'image,



ou de tout autre événement qui menace la continuité de vos activités, le service délivré à vos clients ou l'image de votre société.

Nos consultants interviennent au plus vite pour vous aider :

- ✓ à prendre les décisions urgentes,
- ✓ à mettre en place le dispositif de gestion de crise
- ✓ et piloter le plan d'action pour permettre de sortir de la crise
- ✓ et de garantir la continuité ou la reprise de vos activités dans les meilleures conditions.





Vous souhaitez anticiper et préparer votre Entreprise, Grand Compte, PME ou Collectivité Publique, à faire face à une situation de crise ou bien réagir à une crise en cours ?

... alors n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions définir ensemble une solution de gestion de crise totalement adaptée à vos besoins !

➤ Nos Experts vous accompagnent dans :

- ✓ L'Elaboration de votre Plan de Gestion de Crise,
- ✓ La Communication de Crise,
- ✓ La Conduite d'Exercices de Simulation de Crise





GESTION DES RISQUES ET DES CRISES

DEMARCHE ANTI CORRUPTION

- ✓ Vous êtes Directeur Juridique, Directeur de la Conformité, Risk Manager, en charge de la mise en conformité de votre organisation aux réglementations nationales et internationales en matière de lutte contre la Corruption ?
- ✓ Vous devez Formaliser et Déployer un Programme Anti-Corruption et vous assurer de sa correcte mise en oeuvre ?
- ✓ Vous êtes convaincu que la réussite d'une telle initiative passe par la réalisation d'une cartographie des risques de corruption permettant un suivi régulier des actions validées et la pérennisation de ce dispositif ?
- ✓ Vous êtes à la recherche de points de repères et bonnes pratiques pour concevoir, déployer et piloter votre démarche de conformité ?



Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** vous propose une approche innovante, pragmatique et clé en main qui s'adapte à votre contexte et niveau de maturité.

Cette approche s'appuie sur l'expérience acquise lors de nombreuses missions similaires réalisées pour nos clients.

Nos spécialistes vous permettront de disposer d'une méthodologie efficace anti corruption et de mettre en oeuvre les bonnes pratiques en réalisant :

✓ votre Cartographie des Risques de Corruption

✓ votre Cartographie de Trafic d'Influence,

✓ votre Cartographie des Tiers,

✓ un Questionnaire d'Evaluation des Tiers,

✓ un Registre des Cadeaux reçus et offerts, etc.



CONSEIL JURIDIQUE





CONSEIL JURIDIQUE

En tant que Responsable Juridique d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

Auditer vos Contrats de Travail ou Gérer un Contentieux Social ?

Créer ou Améliorer vos Contrats Commerciaux ou Gérer un Litige Commercial ?

ou tout autre besoin juridique entrant dans le champs de nos expertises

Le cabinet Maroc Performance avec ses experts juridiques couvre le conseil, la négociation, l'ingénierie, la rédaction des actes et le contentieux. Nos spécialistes juridiques contribuent à la construction de solutions sécurisées et performantes, à tous les stades de la vie de l'entreprise.

Nos Experts Juridiques accompagnent nos clients aussi bien dans un rôle de prévention des dangers juridiques auxquels peuvent s'exposer ces entreprises mais également pour régler des litiges.

Nos experts savent faire face également à des situations de crise ainsi qu'à des interlocuteurs divers et variés.

Nous insistons que nous travaillons dans le respect du secret professionnel.



Une Réponse Personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte

Une Expertise sur les Problématiques Juridiques et les Réglements de Litiges

Une Expérience issue de nombreuses missions juridiques conduites dans des contextes variés

Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Une expérience issue de nombreuses missions juridiques conduites dans des contextes variés

Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Le Retour sur Investissement sur chaque mission de Développement de la Performance Commerciale est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission conclue à notre cabinet !

Ci joint, selon vos objectifs, nos 3 Offres de Conseil et d'Accompagnement Juridique:

DROIT DU TRAVAIL



DROIT DES AFFAIRES



DROIT DES CONTRATS



115

CONSEIL JURIDIQUE





CONSEIL JURIDIQUE

DROIT DU TRAVAIL

Le monde du travail vit de profondes mutations : nos spécialistes en Droit du Travail vous aident à adapter votre organisation à ces nouveaux enjeux et anticipent vos risques de contentieux. Ils anticipent vos risques de contentieux et favorisent l'entretien d'un climat social source de valeur ajoutée pour votre organisation.

Dans le cadre de nos interventions dans le secteur Droit du Travail, nos experts interviennent sur ces 3 champs d'expertise :

1

Audit des Contrats de Travail en respectant la conformité,
Rédaction et Modification des Contrats de Travail avec des clauses particulières
Rédaction de Rupture des Contrats de Travail (licenciement, démission, départ négocié)

2

Le Contentieux Social (négociation collective et relation avec les instances représentatives du personnel et négociation de plans sociaux)

3

La Santé et la Sécurité des employés au Travail

Nous intervenons dans ces 3 domaines pour ces 3 types de Missions, à savoir :



Réalisation de l'Audit pour faire un état des lieux et fixer des recommandations



Mission de Conseil pour établir une stratégie en rapport à ces 3 domaines



Mission d'Assistance pour une mise en place des recommandations stratégiques





CONSEIL JURIDIQUE

DROIT DES AFFAIRES

La mondialisation des marchés implique une forte adaptabilité des modes de gouvernance des PME et des Grands Groupes afin de garantir leur compétitivité : nos experts juridiques font évoluer votre cadre juridique en cohérence avec votre stratégie de croissance.

Nos experts juridiques font évoluer votre cadre juridique en cohérence avec votre stratégie de croissance

Dans le cadre de nos interventions dans le secteur Droit des Affaires, nos experts interviennent sur ces 4 champs d'expertise :

1

Définition et Mise en place du cadre Juridique adapté à la vie de l'entreprise et son environnement (choix du statut juridique, détermination du mode de gouvernance)

2

Secrétariat juridique des sociétés (procès verbaux, assemblée générale, etc.)

3

Anticipation et accompagnement dans la résolution des conflits entre associés

4

Accompagnement des entreprises en difficultés (plan redressement, protocole cession)



CONSEIL JURIDIQUE

DROIT DES CONTRATS

Dans un contexte marqué par l'internationalisation et la dématérialisation des relations d'affaires, la rédaction des contrats requiert, plus que jamais, l'expertise de véritables professionnels.

Nos experts juridiques définissent une véritable stratégie contractuelle pour répondre à vos besoins immédiats et futurs mais également pour sécuriser, développer et valoriser vos relations commerciales face aux différents potentiels obstacles que toute entreprise est susceptible de rencontrer.

Nous vous assistons également en cas de contentieux commercial.



➤ **Avec plus de 15 années d'expérience dans le Conseil Juridique, les enjeux principaux de nos clients sont les suivants :**

- ✓ Formaliser une Relation Commerciale par un contrat adapté aux besoins et à la stratégie
- ✓ Négocier au mieux une Relation d'Affaires
- ✓ Anticiper les Risques de Conflits Commerciaux
- ✓ Pérenniser vos Relations Commerciales

➤ **Pour répondre aux enjeux de nos clients, nos experts juridiques s'engagent à la réalisation :**

- ① de l'Audit pour faire un état des lieux et fixer des recommandations
- ② de la mise en place d'une Mission de Conseil pour établir une stratégie
- ③ d'une Mission d'Assistance pour une mise en place des recommandations stratégiques

Dans le cadre de nos interventions dans le secteur Droit des Contrats, nos Experts Juridiques interviennent sur ces 5 champs d'expertise :

1

Définition d'une Stratégie Contractuelle adaptée à votre projet et à vos objectifs commerciaux

2

Audit, Rédaction et Négociation des Conditions Générales de Vente et des Contrats Commerciaux (location et vente)

3

Audit, Rédaction et Négociation de Contrats de Distribution, Contrats d'Approvisionnement et Conventions de Sous Traitance

4

Précontentieux et Contentieux relatifs aux Relations Commerciales à travers la recherche d'une solution amiable

5

Contrats Informatiques à travers la rédaction et la négociation des contrats d'intégration, d'infogérance, de fourniture de solutions en mode SAAS, etc.





CONSEIL EN MARKETING





CONSEIL EN MARKETING

En tant que Responsable Marketing d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- ✓ Réaliser un Audit Marketing ?
- ✓ Améliorer votre Stratégie Marketing ?
- ✓ Analyser votre Image de Marque ?
- ✓ Créer un Avantage Concurrentiel ?

Le Conseil Marketing : un atout pour préserver la stratégie commerciale de votre entreprise, en temps de croissance ou de crise !

Une bonne Stratégie Marketing et un bon Développement Commercial sont intimement liés. Pour augmenter son Chiffre d'Affaires, il faut un excellent Marketing !

Spécialiste du Conseil Marketing, le cabinet Maroc Performance vous accompagne pour vous aider à atteindre et dépasser vos objectifs !



Aujourd'hui, l'ensemble des Chefs d'Entreprise et Responsables Marketing font les mêmes remarques :

Les Conditions Economiques actuelles ne sont pas simples

La Crise que nous avons traversé en 2008 puis en 2020, redéfinit les contours de nombreux enjeux économiques

Vos Concurrents évoluent

Vos Clients sont de plus en plus volatils

Les Comportements d'Achat changent

Le Prix n'est plus le facteur prédominant, bien qu'il reste important

En tant que Chef d'Entreprise, vous avez besoin, grâce au Conseil Marketing de savoir comment répondre à tous ces nouveaux enjeux.

Vous avez donc besoin de prendre les bonnes décisions concernant l'ensemble de votre Stratégie Marketing, Commerciale et de Communication !

Les questions que se posent les Chefs d'Entreprise et Responsables Marketing :

- ✓ Vos Clients : comment parlent-ils de vous ?
Quels bénéfices retirent-ils de l'utilisation de votre produit ou service ?
- ✓ Votre Offre : en quoi doit-elle évoluer ?
Sur quelles activités devez-vous éventuellement vous focaliser ?
Quel positionnement adopter ?
- ✓ Quel Niveau de Prix pratiquer, compte tenu du marché ?
Quel mode de facturation devez-vous adopter ?
Eventuellement, comment faire évoluer votre business model ?
- ✓ Quel Plan d'Action mettre en place pour capter plus de clients ?
Quel dispositif imaginer pour générer les leads dont vous avez besoin ?
Comment utiliser toutes les ressources du marketing digital ?
- ✓ Quelle forme doit prendre votre Communication ?
Quels messages faire passer ? Comment les rendre les plus clairs possible ? Et comment vous différencier ?
- ✓ Quels Indicateurs mettre en place pour suivre les performances ?



Nos Avantages :



Une Réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte



Une Expertise en Conseil Marketing



Des Professionnels du Marketing à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire



Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients



Une Expérience issue de nombreux projets marketing conduits dans des contextes variés



Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Le Retour sur Investissement sur chaque mission de Conseil Marketing est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !

Nos 6 Offres de Conseil et d'Accompagnement Marketing selon vos objectifs :

AUDIT MARKETING



STRATEGIE MARKETING



IMAGE ET STRATEGIE DE MARQUE



ETUDE DE LA CONCURRENCE ET CREATION AVANTAGE CONCURRENTIEL



ETUDE DE SATISFACTION CLIENT



INBOUND MARKETING



127

CONSEIL EN MARKETING





CONSEIL EN MARKETING

AUDIT MARKETING

Un Audit Marketing est absolument nécessaire pour toute entreprise dans le cadre de sa croissance.

En effet, votre structure devra faire face à :

- ✓ des concurrents de plus en plus offensifs,
- ✓ des conséquences d'une crise sanitaire ou économique et financière,
- ✓ la prise en compte de plus en plus grande des contraintes environnementales et sociales,
- ✓ des nouveaux comportements d'achat et de vente en ligne

C'est pourquoi un Audit Marketing peut vous permettre d'avoir une photographie des capacités de votre entreprise à faire face à son environnement concurrentiel, et aux évolutions de son marché.

Ce type d'analyse permet de mesurer les facteurs de vulnérabilité de votre entreprise afin de mettre en place les solutions adéquates grâce à notre recommandations marketing.

Grâce à notre Expertise de Consulting, nos Consultants réaliseront l'Audit Marketing de votre entreprise en respectant la méthodologie suivante :

Etape 1 de l'Audit Marketing :

Analyse Stratégique des Compétences globales de votre entreprise qui repose sur une analyse des forces, faiblesses, menaces et opportunités de votre entreprise face à son environnement concurrentiel

Etape 2 de l'Audit Marketing :

Identification ou Création des Avantages Concurrentiels de votre entreprise face à vos concurrents

Etape 3 de l'Audit Marketing :

Recommandations, Plan d'Actions Marketing et Plan de Communication





CONSEIL EN MARKETING

STRATEGIE MARKETING

Est ce qu'une entreprise avec les plus grandes capacités économiques sera la plus forte sur le marché ?

Cela aide mais en l'absence d'une vraie stratégie marketing efficace, cela ne marchera pas :

- sur le moyen terme
- et sur le long terme !

➤ **La Mise en Place d'une Stratégie Marketing efficace permettra à toutes les entreprises :**

- ✓ d'avoir un contrôle constant sur votre entreprise
- ✓ de savoir clairement où vous allez et comment vous allez y arriver
- ✓ de vous concentrer sur vos ressources et d'arrêter de les gaspiller
- ✓ d'augmenter votre portefeuilles clients et de générer du chiffre d'affaires

Grâce aux Consultants MAROC PERFORMANCE, vous allez, dans le cadre de cette prestation de "Stratégie Marketing" pouvoir avoir des réponses à ces 10 questions :

- ① Est ce que le marketing mis en place est efficace ou sinon comment l'améliorer ?
- ② Quelles sont les forces et les faiblesses de l'entreprise ?
- ③ Quelles sont les attentes clients ? Quels sont leurs besoins ?
- ④ Quels clients sont les plus rentables ?
- ⑤ De quelle façon cibler les clients éventuels appropriés ?
- ⑥ Quelle est la meilleure façon de communiquer avec les clients ?
- ⑦ Comment améliorer le service à la clientèle ?
- ⑧ Est-ce que le fait de changer mes produits ou services pourrait augmenter les ventes et la rentabilité ?
- ⑨ De quelle façon tarifer les produits et services ?
- ⑩ Quelle est la meilleure façon de distribuer et de vendre mes produits ?



Nos Consultants réaliseront votre **Stratégie Marketing** selon la méthodologie suivante déclinée en 7 étapes :

**Etape
7**

Contrôle et Révision de votre Offre

**Etape
6**

Analyse de la Concurrence

**Etape
5**

Plans d'Actions Marketing et Marketing Mix

**Etape
4**

Positionnement de votre Offre

**Etape
3**

Dimensionnement du Marché

**Etape
2**

Ciblage de votre Clientèle avec leurs attentes

**Etape
1**

Analyse des Opportunités
de votre Marché (existant ou à créer)

➤ Les 7 Bénéfices et Avantages pour votre entreprise à la suite de notre intervention :

- ✓ Augmentation des Ventes et de la Part de Marché de votre Entreprise
- ✓ Attraction de Nouveaux Clients
- ✓ Augmentation du Panier Moyen de vos Clients (upselling & crossselling strategies)
- ✓ Lancement avec succès d'un Nouveau Produit ou Service
- ✓ Etablissement de votre Marque avec succès
- ✓ Développement de la Fidélité de vos clients
- ✓ Lancement réussi d'une Campagne Publicitaire



Dans le monde actuel, vos marques sont secouées en permanence par 4 chocs :

1/ Un Choc Technologique

Bouleversement des Business Model liés à l'E-commerce et l'arrivée de Nouveaux Entrants

2/ Un Choc Générationnel

Transformation des Modes d'Organisation, Télé-Travail et Aménagement/Suppression des barrières hiérarchiques

3/ Un Choc Global

Mise en Réseau global des Moyens de Production, Relation à la Distribution, au Commerce, Nouveaux Risques

4/ Un Choc Démocratique

des Communautés, du Partage, de l'Information montante et descendante, des citoyens consomm'acteurs

L'Etude de l'Image de Marque de votre entreprise vous permettra :

- ✓ de mieux fidéliser vos clients
- ✓ et également de savoir comment vos clients perçoivent votre entreprise, vos produits et vos services

Ainsi nos consultants pourront vous accompagner à faire face et à corriger toute faille ou faiblesse détectée pour rendre votre entreprise plus attractive pour vos clients !

Grâce à l'Analyse des Résultats de cette Etude d'Image, nous vous transmettrons :

- ✓ nos recommandations
- ✓ et un Plan d'Action qui vous permettront de fidéliser votre clientèle et de développer votre Chiffre d'Affaires !



Lors de cette Prestation d'Etude de Marque et de Stratégie de Marque, nous remettons à nos clients une analyse précise concernant les 7 Points stratégiques suivants :

- ✓ Positionnement de l'Entreprise sur son Marché vs concurrents (marque tendance ou vieillissante)
- ✓ Analyse de l'Identité Visuelle (couleurs/formes, charte graphique) et Valeurs de la Marque
- ✓ Faiblesses ou les Failles que vous n'imaginez même pas !
- ✓ Valeurs véhiculées par votre Marque selon les Prospects ou Clients
- ✓ Degré de Proximité de votre Marque selon vos Clients
- ✓ Perception de vos Clients et Prospects concernant votre Politique Produit/Prix et Communication
- ✓ Degré de Qualification perçu des Commerciaux de l'Entreprise selon les Clients



Nous remettons également un rapport de mission contenant :

- ✓ la Stratégie Marketing avec les leviers d'améliorations possibles pour renforcer votre Stratégie Commerciale et de Communication,
- ✓ les Actions à mettre en place immédiatement pour que votre entreprise recrute et fidélise de nouveaux clients en répondant encore mieux à leurs attentes actuelles et futures,
- ✓ les Axes de Progrès et de Modifications possibles de vos Produits ou Services pour conquérir de Nouveaux Clients !

Mieux connaître ses concurrents, c'est avoir la certitude de fidéliser et de conquérir de nouveaux clients ! Une entreprise qui ne connaît pas suffisamment son environnement concurrentiel peut très rapidement être dépassée sur son marché !

Dans le climat économique dans lequel nous vivons à présent, il faut avoir conscience que vos concurrents surveillent toute faille, qu'ils pourraient déceler, dans la stratégie marketing et commerciale de votre entreprise : il faut donc anticiper ce genre de situation !

Nos Experts sont disponibles pour étudier vos concurrents afin :

- ✓ de vous aider à maintenir une longueur d'avance
- ✓ et de pouvoir vous différencier sur le marché,

ce qui est la pièce maitresse pour développer votre Chiffre d'Affaires !

En tant que Responsable Marketing, vous êtes certainement confrontés à ces 3 questions essentielles :

- ✓ Vous avez des difficultés à valoriser vos points forts auprès de vos clients et prospects ?
- ✓ Vous trouvez que votre discours ressemble à celui de vos concurrents ?
- ✓ Créer un outil de communication est toujours un supplice ?

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** a développé une méthode marketing permettant "l'Analyse de la Concurrence et la Création d'un Avantage Concurrentiel fort et durable" qui vous permettra de :

Détecter vos Concurrents avec leurs objectifs/stratégies/points forts et faibles

Mesurer l'Intensité Concurrentielle sur le Marché
(FCS, opportunités, menaces et la stratégie compétitive à adopter)

Construire une Stratégie de Promotion





CONSEIL EN MARKETING

ETUDE DE LA SATISFACTION CLIENT

Grâce à une Enquête de Satisfaction Client, votre entreprise pourra renforcer la relation client pour développer son Chiffre d'Affaires et fidéliser encore plus ses clients !

Au regard de notre Expertise de la Relation client et des études menées auprès des entreprises, nous avons souvent été amenés à constater que :

- ✓ Seulement 20 % des clients insatisfaits font réellement part, directement à leur fournisseur, de leur mécontentement.
- ✓ Le bouche à oreille « négatif » fonctionne très vite, d'autant qu'il a été décuplé par l'arrivée en force d'Internet, des blogs et des réseaux sociaux
- ✓ En effet, ces clients mécontents, mais silencieux, peuvent être amenés à entrer rapidement en phase de recherche de nouveaux fournisseurs.



Au sein de nos rapports d'Enquête de Satisfaction client, vous aurez les réponses aux questions suivantes :

- ✓ Quels sont les points sur lesquels mes clients souhaitent que vous vous amélioriez ?
- ✓ Quelle est l'image de votre Service Après-Vente ?
- ✓ Quelle est l'image de l'Offre et de la Qualité de vos Produits ou Services sur le marché ?
- ✓ Le Positionnement Prix choisi est-il accepté par vos clients ?
- ✓ Les Documents Commerciaux et Fiches Techniques mis à disposition de vos Clients sont-ils complets ?
- ✓ Le Professionnalisme de la Force de Vente de votre Entreprise est-il reconnu ?
- ✓ Le Traitement des Réclamations est-il bien effectué ?





CONSEIL EN MARKETING

INBOUND MARKETING

Mettre en place une stratégie d'Inbound Marketing permet d'entrer en contact avec vos prospects en répondant à leurs besoins immédiats d'informations et de conseil, là où ils s'expriment.

Dites-nous quelle cible et quels résultats vous souhaitez atteindre ?

Nos consultants vous aiderons ainsi à concevoir une Stratégie Inbound Marketing performante offrant un Retour sur Investissement optimal et des Leads de qualité pour vos commerciaux !

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** conçoit et met en oeuvre des dispositifs digitaux ou multicanaux d'Inbound Marketing reposant sur une mécanique maîtrisée de bout en bout :

- * Lead Generation,
- * Social Selling,
- * Lead Nurturing
- * et Marketing Automation, Alignement Marketing / Ventres...



Stratégie Inbound

Concevoir le Plan de Promotion selon vos objectifs et votre cible
Diagnostic Inbound, Etude Qualitative, Définition des Persona, Stratégie de Contenus,
Conception du Dispositif de Promotion Digitale et Multicanal

Création de Contenus

Proposer des Contenus à forte valeur ajoutée
Définition des contenus pertinents et livres blancs, contenus premium, vidéos

Lead Generation

Attirer vos Prospects par une Promotion Digitale et Multicanale performante SEO/SEA,
Community Management et Social Selling et Activation des Influenceurs

Lead Nurturing

Transformer votre Audience en Leads qualifiés pour vos Commerciaux
Elaboration des Parcours Relationnels, Plateforme de Marketing Automation
Gestion déléguée du Lead Nurturing



CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE



143

CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE

PRISE DE CONTACT ET ACCOMPAGNEMENT :



+212 (0) 522 247 210



contact@maroc-performance.com



CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE

Le rythme des transformations s'accélère (environnement, technologie, business model, positionnement) ce qui oblige les entreprises à repenser leur organisation et leurs modes de fonctionnement.

Cela peut se traduire par des projets de développement (nouveaux métiers, opportunités liées au digital, acquisition,) ou de rationalisation (restructuration, baisse d'activité, ...).

En tant que Directeur de PME ou Responsable Stratégie et Organisation d'un Grand Groupe, les contraintes métiers sont multiples et vos enjeux sont généralement les suivants :

- ✓ Avoir un regard objectif sur son Organisation, ses Processus et ses Méthodes
- ✓ Optimiser la performance des Services Administratifs et Financiers
- ✓ Préparer et Conduire de Nouveaux Projets de Développement

En tant que Responsable d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez donc :

- ✓ Réaliser un Audit Organisationnel ou un Diagnostic Managérial
- ✓ Créer ou Redéfinir la Stratégie de votre Entreprise
- ✓ ou tout autre besoin concernant votre département Organisation et Stratégie

Ci joint les typologies de missions réalisées dans le cadre de nos missions en Conseil en Organisation et en Conseil en Stratégie :

1/ Conseil en Organisation

- * Assistance à la définition de la Politique Générale
- * Organigramme, Structure, définition des Fonctions
- * Etablissement des Fiches de Postes
- * Rédaction des Procédures de Contrôle Interne
- * Audit Organisationnel

2/ Conseil en stratégie

- * Gestion de Projets
- * Plans Stratégiques et Stratégie de l'Entreprise
- * Plans de Restructuration
- * Etude d'Optimisation / Etude d'Opportunité
- * Diagnostic Managérial

Grâce à notre Expertise, basée sur de nombreuses années de Consulting en Organisation et Stratégie en entreprise, nous avons mis en place des démarches qui vont vous permettre de faire face durablement, aux enjeux d'aujourd'hui et de demain !



➤ Nos Avantages :

- ✓ Une Expertise en Conseil en Organisation et Stratégie
- ✓ Une Réponse Personnalisée pour chaque besoin et adaptée à votre contexte
- ✓ Des Professionnels en Organisation désireux de transmettre leur savoir faire
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos Clients
- ✓ Une Expérience issue de projets réalisés avec succès en Organisation & Stratégie
- ✓ Nos Missions sont basées sur une durée clairement établie

Le Retour sur Investissement sur chaque mission de Conseil en Organisation et Stratégie est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !

Nos 3 Offres de Conseil en Organisation et Stratégie sont établies selon vos objectifs :





CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE

AUDIT ORGANISATIONNEL

La Réalisation d'un Audit Organisationnel à la demande de la Direction de l'Entreprise est généralement mis en place à la suite des 6 constats suivants :

Avoir un Regard objectif sur son Organisation, ses Processus, ses Méthodes

Optimiser la Performance des Services Administratifs et Financiers

Préparer et Conduire de Nouveaux Projets de Développement

Engager la Direction et toute l'Entreprise dans une Démarche Qualité

Changer la Ligne Managériale

Réaliser prochainement un Projet de Fusion ou d'Acquisition

Notre démarche d'Audit Organisationnel est établie selon les 4 étapes suivantes :

Etape 1

Cadrage des Objectifs

Etape 2

Analyse du Référentiel de Management

Etape 3

Plan d'Audit et Analyse de votre Contexte

- * Audit des Fonctions Administratives avec les responsables internes
- * Analyse des Outils mis en place
- * Cartographie des Processus
- * Mise en évidence des Zones de Risque

Etape 4

Analyse des Points à Améliorer au sein de votre Entreprise

- * Réalisation de Préconisations dans le cadre d'un Plan d'Action Pluriannuel
- * Mise en place d'Indicateurs de Suivi et de Pilotage (KPIs)
- * Rédaction et Présentation d'un Rapport de Synthèse
- * Suivi des Préconisations dans le Temps



Le Diagnostic Managérial est un préalable à une Transformation Managériale ou Organisationnelle qui :

- ✓ évalue le Système de Management de votre entreprise
- ✓ et analyse les pratiques associées

Le Diagnostic Managérial fait ressortir :

- ✓ les points forts du Système de Management
- ✓ et les Axes d'Amélioration relevés

Il peut être assorti d'un Plan d'Accompagnement pour faire évoluer le Système Managérial afin de garantir la réussite d'une Transformation Organisationnelle !



Ci joint les 4 étapes respectées par nos Consultants lors du Diagnostic Managérial :

Etape 1

Analyse de la Stratégie de l'Entreprise, de l'Organisation et des Aspects Hiérarchiques

Etape 2

Elaboration d'un Plan de Diagnostic Managérial

Etape 3

Conduite du Diagnostic avec Analyses de la Maturité du Système de Management, du Management Stratégique et des Indicateurs, du Management Organisationnel et Opérationnel et des Dynamiques de Cohésions au sein de l'Entreprise

Etape 4

Rédaction et Présentation des Conclusions

Un Accompagnement de mise en oeuvre des Préconisations peut également être mis en place à la suite de la présentation des conclusions du Diagnostic Managérial !

Nos Consultants établiront le Diagnostic Managérial en intervenant au sein de l'entreprise ou en analysant les éléments suivants :

- ✓ Visite de l'Entreprise et des Départements nécessaires à la réalisation du Diagnostic
- ✓ Etude des Documents d'Organisation
- ✓ Analyse des différents Comptes Rendus de Réunion de Management
- ✓ Analyse des Indicateurs et des Tableaux de Bord
- ✓ Interviews des Membres du Comité de Direction
- ✓ Interviews de Chefs de Service
- ✓ Evaluation des Pratiques Managériales
- ✓ etc.





CONSEIL EN ORGANISATION ET STRATEGIE

STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

Sur des marchés en mouvement, bousculés par l'arrivée de nouveaux concurrents et des clients toujours plus exigeants, garder ou retrouver le chemin de la croissance exige souvent une remise en cause profonde des Dirigeants quant à leur projet d'entreprise et leurs méthodes de travail.

Une Entreprise sans vision, mission, stratégie, plan d'action, clairement définis se retrouve rapidement confrontée à ses limites et voit ses possibilités de croissance s'amenuiser rapidement !

En tant que Dirigeant d'une PME ou de Grand Groupe, il est absolument indispensable pour assurer la réussite et la pérennité de votre entreprise de disposer d'une vision stratégique qui doit répondre à ces 4 questions fondamentales :

- ✓ Votre Entreprise subit elle l'Evolution de l'Environnement ou réussissez vous à l'anticiper ?
- ✓ Comment voyez vous votre Entreprise dans 3 à 5 ans ?
- ✓ Quels sont vos Objectifs en termes de Chiffre d'Affaires, de Part de Marché, de Marge ?
- ✓ Savez vous comment atteindre ces Objectifs ?



Si vos Enjeux actuels sont les suivants :

- ✓ Redéfinir votre Stratégie et votre Projet d'Entreprise
- ✓ Clarifier vos Ambitions et Formuler des Objectifs concrets et les atteindre
- ✓ Optimiser votre Organisation
- ✓ Vous Différencier de vos Concurrents et Maintenir/Augmenter vos Parts de Marché
- ✓ Améliorer votre Performance Commerciale et Financière

Alors il faut mettre en place rapidement une mission "STRATEGIE DE L'ENTREPRISE"



Élaborer la Stratégie de votre Entreprise, c'est :

- ✓ Avoir une Vision de votre Entreprise, de son Marché et de son Environnement
- ✓ Anticiper l'Avenir et Détecter les Opportunités
- ✓ Sécuriser votre Entreprise
- ✓ Introduire un Nouveau Produit ou Service
- ✓ Avoir un Impact Fort sur l'Organisation de votre Entreprise

Nos Experts sont là pour vous :

- ✓ Définir une Stratégie adaptée à votre Entreprise et à vos enjeux & objectifs
- ✓ Permettre d'Anticiper les Opportunités qui se présentent pour votre structure
- ✓ Faciliter la mise en oeuvre de la Stratégie
- ✓ Développer votre Chiffre d'Affaires grâce à la bonne stratégie mise en place



Notre Démarche lors de la Mission "Stratégie d'Entreprise" est la suivante :

Etape 1

Comprendre votre Contexte Economique et votre Organisation
(analyse de l'ensemble des documents internes, financiers, juridiques, rh, etc.)

Etape 2

Formaliser l'Ambition et le Projet d'Entreprise à travers l'analyse des différents documents internes du système organisationnel et de l'analyse du modèle économique

Etape 3

Adapter l'Organisation au Projet d'Entreprise à travers la mise en place de nouvelles pratiques et la mise en place de procédures/process plus efficaces pour l'entreprise

Etape 4

Accompagner la Conduite du Changement et Redéfinir le Cadre Managérial à travers les Nouvelles Bonnes Pratiques de Management

Ci joint quelques Exemples de Missions confiées en Stratégie d'Entreprise et réalisées avec succès pour le compte de nos clients :

- ✓ Construction d'une Stratégie de Croissance : diagnostic, plan de développement, identification des relais de croissance...
- ✓ Elaboration de Stratégies d'Alliance : partenariats technologiques/publics-privés, mutualisations et fusions...
- ✓ Accompagnement de la Mise en Oeuvre de la Stratégie : pricing, configuration des ressources, plan d'action commercial ...
- ✓ Stratégie de Lancement de Nouveau Produit
- ✓ Adaptation de la Stratégie aux mouvements profonds des marchés en proposant un Repositionnement Stratégique





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

158





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

En tant que Responsable Qualité d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- ✓ Réaliser un Audit Qualité ? Obtenir la Certification ISO 9001, ISO 17024 ou 17065 ?
- ✓ Réaliser un Audit HACCP/ISO 22000, SST, 18001, 50001 ou 14001 ?
- ✓ ou tout autre besoin concernant votre département Qualité

La Qualité, c'est l'aptitude d'un ensemble de caractéristiques intrinsèques à satisfaire des exigences.

Les Enjeux d'un Système de Management de la Qualité sont :

- ✓ Satisfaire les niveaux requis en Maîtrise des Coûts, Qualité des Produits livrés et Respect des Délais
- ✓ Aligner la Démarche Qualité avec les objectifs stratégiques de l'Entreprise
- ✓ Maîtriser la Qualité indépendamment des personnes
- ✓ Renforcer la Responsabilité individuelle des collaborateurs



➤ Nos Avantages :

- ✓ Une Réponse Personnalisée pour chaque besoin et adaptée à votre contexte
- ✓ Une Expertise en Conseil en Qualité
- ✓ Des Professionnels de la Qualité désireux de transmettre leur savoir faire
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la Valeur pour nos Clients
- ✓ Une Expérience issue de nombreux projets Qualité conduits dans des contextes variés

**Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée
avec des résultats rapides et factuels à la clé !**

Le Retour sur Investissement sur chaque mission en Qualité est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !

Nos 12 Offres de Conseil et d'Accompagnement en Qualité selon vos objectifs réparties sur les 4 Pôles QHSE (Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement) :

QUALITE

DIAGNOSTIC QUALITE



AUDIT QUALITE



ISO 9001



METHODE 5S



ISO 17024



ISO 17065



161

CONSEIL EN QHSE



HYGIENE

AUDIT HYGIENE



AUDIT HACCP



AUDIT ISO 22000



SECURITE

DIAGNOSTIC SECURITE



AUDIT SST



AUDIT OHSAS 18001



ENVIRONNEMENT

DIAGNOSTIC ENVIRONNEMENTAL



ISO 50001



ISO 14001



DIAGNOSTIC MÉTROLOGIQUE





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

DIAGNOSTIC QUALITE DE VOTRE ENTREPRISE

En tant que Responsable Qualité ou Dirigeant d'Entreprise, vous souhaitez :

- ✓ vous engager dans une Démarche Qualité,
- ✓ obtenir une certification ISO 9001, ISO 13485, EN9100...

c'est une excellente initiative qui sera aussi bien bénéfique pour l'organisation de votre entreprise que pour son image auprès de vos clients.

Cependant connaissez vous :

- ✓ le chemin restant à parcourir ?
- ✓ le niveau de conformité vis-à-vis du référentiel visé ?
- ✓ la stratégie à adopter ?
- ✓ les dispositions déjà en place sont-elles satisfaisantes ?



Sans ces réponses, votre projet risque de partir dans une mauvaise direction !

Votre Entreprise ou Institution a besoin d'un Diagnostic Qualité si :

- ✓ vous avez la volonté d'initier une démarche d'amélioration continue mais vous ne savez pas comment et vers quelle démarche qualité
- ✓ vous avez volonté d'initier une démarche d'amélioration continue selon un référentiel (démarche d'accréditation, de certification)
- ✓ vous souhaitez analyser le niveau de mise en place d'une démarche qualité déjà mise en oeuvre dans le cadre d'un examen de certification à blanc à venir

➤ Objectifs du Diagnostic Qualité :



Faire très rapidement un premier bilan sur les objectifs retenus et les motivations qui vous amènent à entrer en démarche qualité



Déterminer le référentiel normatif qui vous est approprié



Faire un premier bilan des points forts et points faibles de votre entreprise ou collectivité



Etre un pré-requis à la mise en place d'une démarche de certification de différents référentiels existants (ISO 9001, ISO 22000, FSSC 2200 ...)



➤ Notre Méthodologie pour votre Diagnostic Qualité se déroule en 3 Etapes :

Phase 1

Planification de l'Audit

L'auditeur du cabinet MAROC PERFORMANCE élabore avec vous le planning du Diagnostic Qualité, qui sera conçu en fonction de votre organisation interne et du référentiel adéquat. Une fois validée, la planification de l'Audit sera diffusé au sein de votre entreprise.

Phase 2

Diagnostic Qualité sur site

L'auditeur du cabinet MAROC PERFORMANCE présente la méthodologie, mène des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante, observe les pratiques de production, etc..

Une réunion de clôture sera réalisée présentant les conclusions du Diagnostic Qualité

Phase 3

Rapport du Diagnostic Qualité sur site

Notre Auditeur vous adresse le Rapport de Diagnostic complet comprenant le niveau de conformité aux exigences de la norme avec :

- * les écarts,
- * les points forts
- * et les point à améliorer

Ce rapport est conçu comme un véritable Tableau de Bord avec :

- * une présentation des résultats pour faciliter leur compréhension
- * une visualisation immédiate du niveau atteint pour chaque thème



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

AUDIT QUALITE

L'Audit Qualité permet de :

- ✓ vérifier l'application, la conformité et l'efficacité de votre Système Qualité
- ✓ identifier les pistes d'amélioration envisageables

**L'Audit Qualité est certainement l'outil le plus performant
pour une Démarche d'Amélioration Continue**

► Pourquoi réaliser un Audit Qualité ?

- ✓ Les Procédures sont-elles toujours adaptées et respectées ?
- ✓ Les Documents sont-ils à jour ? Le Personnel est-il impliqué ?
- ✓ Les Objectifs sont-ils pertinents ?
- ✓ Le Manuel Qualité peut-il être simplifié ?
- ✓ Le Découpage des Processus est-il optimal ?

Si vous vous posez ce type de questions, l'Audit Qualité interne est fait pour vous !

L'Audit Qualité couvre tous les secteurs d'activité et est applicable à toute entreprise ou organisme qui souhaite :

Elaborer un Premier Plan de Gestion Qualité

Se mettre en Conformité avec les demandes de vos Clients qui demandent des fournisseurs certifiés

Mettre en oeuvre, maintenir et améliorer un Système de Management Qualité

Obtenir la Certification de son Système de Management Qualité

Confirmer la Conformité de la Politique de Qualité interne

L'Audit Qualité est un Examen Complet sur le niveau de Management de la Qualité d'une Entreprise permettant d'identifier des pistes de progrès !



➤ Méthodologie de l'Audit Qualité

1/ Revue Documentaire

L'Auditeur dresse la liste des documents à lui transmettre pour réaliser son Audit de façon objective et complète (revue de direction, résultat de contrôle, modes opératoires, manuel qualité, processus...)

2/ Planning d'Audit Qualité

L'Auditeur élabore avec vous le planning de l'audit. Après validation, il est diffusé en interne 10 jours avant l'audit.

La durée de l'audit dépend de son objectif et des éléments de votre système que vous souhaitez passer en revue (processus, procédures, produits ou services, département ...).

3/ Audit Qualité sur site

L'Auditeur anime la réunion d'ouverture, conduit des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante, observe les moyens et les pratiques... puis il présente en fin d'audit l'ensemble de ses observations en utilisant la même classification que celle de votre organisme de certification..

4/ Rapport d'Audit Qualité Interne

Notre Auditeur vous adresse le rapport complet d'Audit Qualité comprenant toutes les observations : points forts, points faibles, opportunités d'amélioration, écarts.



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ISO 9001

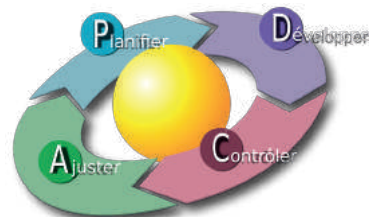
➤ OBTENTION DE LA CERTIFICATION ISO 9001

Nous estimons aujourd'hui que la **Non-Qualité** dans une entreprise représente en moyenne une perte de **15 à 20 %** de son Chiffre d'Affaires.

L'obtention d'une certification ISO 9001 permet d'améliorer considérablement l'attractivité commerciale d'une entreprise mais aussi votre façon de travailler et la conformité de votre offre et de vos processus ainsi que les attentes et besoins de vos clients.

L'Audit ISO 9001 :

- ✓ évalue la conformité du Système de Management de la Qualité (SMQ) de votre entreprise par rapport à cette norme
- ✓ permet d'élaborer un plan d'actions pour préparer l'Accompagnement pour obtenir ou maintenir la certification ISO 9001.



➤ Les 8 Objectifs de notre Accompagnement ISO 9001 v2015 :



Examiner la Conformité de votre Système de Management de la Qualité (SMQ) par rapport à la norme ISO 9001 version 2015



Identifier les Ecart du Système de Management de l'Entreprise vs référentiels de la norme ISO 9001



S'Assurer de la bonne application des Exigences du Référentiel



Evaluer l'Efficacité de votre SMQ



Former à l'Analyse des Risques et à l'Amélioration Continue



Identifier des Axes ou des Actions d'Améliorations possibles



Associer la Performance Opérationnelle à la Démarche ISO 9001



Fournir des Conseils pour obtenir la Certification ISO 9001

Durée d'une Mission pour l'Obtention de la Certification de la norme ISO 9001 Version 2015 :



La durée de l'Accompagnement à la Certification de la norme ISO 9001 peut varier entre 4 et 6 mois en fonction de :

- ✓ Taille de l'Entreprise (PME, Grand Groupe, etc.)
- ✓ Fonctionnement du Système Qualité
- ✓ Implication de la Direction à la Démarche
- ✓ Modes Opératoires qui seront appliqués
- ✓ Attentes de vos clients sur la conformité de vos produits et services

Lors de l'Accompagnement, nos Consultants vont aider nos clients à :

- ✓ Mettre en place le Système Qualité (modes opératoires, indicateurs, informations documentées, tableaux de bord, plan d'action, revues de direction, ...)
- ✓ Réaliser l'Audit à Blanc complet pour réussir l'examen de certification



➤ **L'Accompagnement à la Certification ISO 9001 Version 2015**
respecte les 4 étapes suivantes :

Phase 1

Revue Préliminaire et Etablissement du Plan d'Audit

Phase 2

Audit des Activités par rapport au Référentiel

Phase 3

Rédaction d'un Rapport détaillé d'Audit avec recommandations

Phase 4

Elaboration d'un Livret de Recommandations / Plan d'Actions



Lors de cette 1ère étape, nous prenons connaissance du contexte général de l'entreprise et nous examinons le Référentiel de Management et Qualité de l'Entreprise.

Nous prenons contact avec les Membres de la Direction et les Pilotes de Processus et nous analysons :

- Organigramme
- Manuel Qualité
- Cartographie des Processus
- Dossier Processus
- Répertoire des Procédures
- Objectifs Généraux et Tableaux de Bord
- Plans d'Audits internes, des Revues de Processus et de Direction
- Comptes Rendus des Revues de Processus et de Direction
- etc

Le Livrable remis est le Plan d'Audit ISO 9001, qui établit :

- ✓ le Planning d'Audit des Processus
- ✓ et les Personnes qui seront interviewées lors de ces audits

Cette étape comprend :

- **Une réunion d'ouverture de la phase d'audit**

Cette réunion a pour objectif de présenter les participants et les modalités du déroulement de l'audit. Participent l'auditeur, les membres de la direction et pilotes ou responsables des processus audités.

L'audit se fait par interview des pilotes, observation des pratiques de terrain et examen des documents de travail et enregistrements disponibles.

- **Une réunion de clôture de l'audit**

Lors de cette réunion, l'auditeur présente les conclusions de l'audit en explicitant les points forts du système audité, les écarts et les axes d'amélioration à apporter dans le cadre du référentiel ISO 9001. Les participants sont ceux de la réunion d'ouverture.



Phase 3

Rédaction d'un Rapport détaillé d'Audit avec Recommandations

Le rapport d'audit reprend les conclusions de l'Audit détaillées dans un document qui peut servir de guide à la société auditée pour mettre en place son plan d'action d'amélioration de son système qualité.

Nous intégrons ces éléments dans un plan de recommandations pour faire converger le système de management (SMQ) vers l'ISO 9001.

Phase 4

Elaboration d'un Livret de Recommandations / Plan d'Actions

Cette phase de l'audit apporte des pistes concrètes au client sur la façon de faire évoluer le système de management de la qualité pour le rendre conforme aux exigences de la norme.

Nous formulons nos recommandations d'amélioration du référentiel et des pratiques associées sous la forme d'un livret détaillant les actions possibles, et leurs effets sur la performance de l'entreprise. Cette base peut ensuite être utilisée par l'entreprise pour faciliter l'élaboration de son plan d'action.

Dans ce rapport nous suggérons également les accompagnements que nous pouvons réaliser avec vos équipes pour faire converger le système organisationnel de votre entreprise vers le standard ISO 9001.

Dans le cadre de l'Accompagnement jusqu'à la Certification ISO 9001 Version 2015 seront réalisés :

Revue de Direction

Cartographie des Processus

Evaluation des Performances, indicateurs et Tableaux de Bord

Analyse des Risques ISO 9001 Version 2015

Mise en place des Démarches d'Amélioration Continue

Revue de Documentation



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ACCOMPAGNEMENT PAR LA METHODE 5S

Vous souhaitez :

- ✓ Favoriser l'Efficacité d'un Espace de Travail individuel ou collectif
- ✓ Renouveler ou uniformiser des Pratiques Professionnelles
- ✓ Anticiper les Risques et les Dysfonctionnements



**Le Cabinet MAROC PERFORMANCE
vous guide dans la mise en œuvre
de votre projet 5S.**



La Méthode 5S est une Méthode d'Organisation du Travail basée sur l'application de 5 étapes fondamentales :



Etape
5

Expérimenter, réajuster et ancrer les acquis dans les pratiques professionnelles

Etape
4

Former et Communiquer

Etape
3

Formaliser les critères, les ressources nécessaires et les outils retenus (management visuel, ...)

Etape
2

Animer des groupes de travail dans l'identification et la détermination des objectifs

Etape
1

Identifier et formaliser les besoins selon les espaces, les flux et les utilisateurs concernés



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ACCOMPAGNEMENT DEMARCHE ISO/CEI 17024

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** accompagne ses clients dans leur choix d'initier une démarche qualité, avec ou sans certification externe ISO/CEI 17024 : 2012.

Selon vos besoins, nous vous accompagnons également tout au long de sa mise en oeuvre.



Notre équipe de Consultants spécialisés se propose de réaliser une étape préliminaire de diagnostic de votre situation actuelle par rapport à la démarche envisagée et selon le référentiel ISO/CEI 17024 : 2012.

Ainsi, nous serons amenés à identifier vos spécificités, vos attentes et vos objectifs stratégiques dans le lancement de votre projet.



Ci joint la Méthodologie respectée lors du déploiement de l'Audit :

- ① Identification de vos besoins et détermination du champ d'application de l'Audit
- ② Planification de l'Audit
- ③ Recueil Préliminaire des données spécifiques à votre entreprise et Revue Documentaire de votre SMQ.
Par exemple : procédures, instructions, compte-rendus des audits précédents, ...
- ④ Réunion d'Ouverture
- ⑤ Réalisation de l'Audit (entretiens, observation sur site, analyse documentaire, échantillonnage, ...)
- ⑥ Réunion de Clôture
- ⑦ Élaboration et transmission de notre Rapport d'Audit incluant des recommandations par rapport aux opportunités d'amélioration identifiées
- ⑧ Accompagnement dédié lors de la mise en œuvre de votre démarche qualité :
nos consultants vous accompagneront à partir de la mise en place d'outils adaptés que nous mettrons à votre disposition.





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ISO/CEI 17065

L'Audit Interne est un outil indispensable qui permet de vérifier la conformité et l'efficacité de votre Système.

Le cabinet MAROC PERFORMANCE accompagne ses clients dans leur choix d'initier une démarche qualité, avec ou sans certification externe ISO/CEI 17065.

Ci-joint les objectifs que nous couvrons à travers l'Audit selon la norme ISO/CEI 17065 :

- ✓ Examiner la Conformité de votre Système de Management de la Qualité (SMQ) selon la norme ISO/CEI 17065 : 2012
- ✓ S'assurer de la bonne application des exigences du référentiel
- ✓ Evaluer l'efficacité de votre SMQ
- ✓ Identifier des axes ou des actions d'améliorations possibles



Ci joint la Méthodologie respectée lors du déploiement de l'Audit :

- ① Identification de vos besoins et détermination du champ d'application de l'Audit
- ② Planification de l'Audit
- ③ Recueil Préliminaire des données spécifiques à votre entreprise et Revue Documentaire de votre SMQ
Par exemple : procédures, instructions, compte-rendus des audits précédents, ...
- ④ Réunion d'Ouverture
- ⑤ Réalisation de l'Audit (entretiens, observation sur site, analyse documentaire, échantillonnage, ...)
- ⑥ Réunion de Clôture
- ⑦ Élaboration et transmission de notre Rapport d'Audit incluant les recommandations et les opportunités d'amélioration identifiées pour votre groupe

Le Cabinet **MAROC PERFORMANCE** réalise enfin un accompagnement personnalisé destiné à la mise en oeuvre des recommandations définies lors de l'Audit pour obtenir la Certification ISO/CEI 17065:2012.

A chaque exigence de la norme, nos Consultants vous accompagneront grâce à la mise en place d'outils adaptés !



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

AUDIT HYGIENE

En tant qu'Entreprise ou Administration Publique, vous souhaitez :

- ✓ Développer vos marchés aussi bien au niveau national qu'international avec la libre circulation de vos produits
- ✓ Obtenir un Référencement auprès d'une GMS (Grande ou Moyenne surface)
- ✓ Elargir votre Gamme de Produits et Elaborer un Nouveau Produit de Fabrication
- ✓ Labéliser vos Produits
- ✓ Etre Certifié dans le domaine de l'Agriculture Biologique ;
- ✓ Connaître les Meilleures Méthodes de mise en œuvre d'une Démarche de Sécurité Sanitaire
- ✓ ou plus globalement vous n'avez pas les moyens humains internes permettant de prendre en charge l'accroissement temporaire de la mise en place d'une démarche d'hygiène ou de son suivi.

L'Audit Hygiène peut être appliqué à toute entreprise du secteur agroalimentaire en cours d'exploitation : industriel, producteur, restauration collective,



Nous réalisons des Audits Complets prenant en considération l'ensemble de votre activité et également des Audits plus ciblés, menés sur un ou plusieurs grands thèmes d'Hygiène que sont :



- ✓ La Chaîne du Froid
- ✓ La Traçabilité
- ✓ La Liaison Chaude
- ✓ Les Autocontrôles Microbiologiques Produits
- ✓ Les Autocontrôles Microbiologiques de Surfaces
- ✓ Le Plan de Nettoyage et de Désinfection
- ✓ La Gestion des Non-Conformités
- ✓ Le Contrôle à Réception et Expédition
- ✓ L'Étiquetage
- ✓ La Conception et l'Entretien des Locaux
- ✓ L'Hygiène du Personnel

L'Audit HACCP permet de vérifier l'application, la conformité et l'efficacité de votre Système de Management de la Sécurité des Aliments mais aussi d'identifier les pistes d'amélioration envisageables.

Pourquoi faire des Audits HACCP ?

- ✓ Adapter les Procédures d'Hygiène selon la Réglementation en vigueur
- ✓ Impliquer le Personnel à respecter les Procédures
- ✓ Maitriser la mise en oeuvre des Plans de Nettoyage

L'Audit HACCP est un examen méthodique qui dresse un constat objectif et complet de la situation qui permet d'identifier des pistes de progrès.

De plus, si vous souhaitez obtenir ou maintenir la certification de votre système, la réalisation d'Audits réguliers est une exigence des référentiels.

Sur quoi porte un Audit HACCP ?

L'ensemble du Système de Management SST.

En fonction de vos besoins, les Audits pourront donc porter sur la totalité de votre système ou sur certaines parties (procédures, veille réglementaire, plan de nettoyage, traçabilité...).

Nos Audits sont tous réalisés par des auditeurs IRCA.

Bénéfices suite au déploiement de l'Audit HACCP :

- ✓ Aide à la planification des Audits (risque client, dysfonctionnements ...)
- ✓ Solutions personnalisées avec les meilleures pratiques existantes
- ✓ Benchmark important
- ✓ Assurance de la Conformité aux règles HACCP et norme ISO 22000
- ✓ Préparation de votre personnel aux questions des Auditeurs



Méthodologie de l'Audit HACCP

1/ [Revue Documentaire](#)

L'auditeur passe en revue les documents clés de votre système (procédures clés, liste des CCP, plans de nettoyage...) en fonction de l'objet de l'audit

2/ [Planning d'Audit](#)

L'auditeur élabore avec vous le planning de l'audit. Après validation, il est diffusé au sein de votre organisme au moins 2 semaines avant l'audit

3/ [Audit HACCP sur site](#)

L'auditeur anime la réunion d'ouverture, conduit des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante, observe les moyens et les pratiques

4/ [Rapport d'Audit](#)

Notre auditeur élabore et vous adresse le rapport d'Audit interne complet comprenant toutes les observations : points forts, points faibles, opportunités d'amélioration, écarts





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ACCOMPAGNEMENT ET AUDIT ISO 22000

- ✓ Vous souhaitez vérifier que votre Système de Management de la Sécurité des Denrées Alimentaires est bien opérationnel, efficace et conforme aux exigences de l'ISO 22000 ?
- ✓ Vous souhaitez entreprendre une démarche pour obtenir la certification ISO 22000 ?

➤ **Notre Audit ISO 22000 permet de passer en revue votre SMSDA (Système de Management de la Sécurité des Denrées Alimentaires) afin de :**

- ✓ Vérifier que toutes les exigences de l'ISO 22000 ont bien été prises en compte
- ✓ Vérifier l'appropriation et l'application du SMSDA par le Personnel
- ✓ Examiner la Conformité aux Exigences Documentaires de l'ISO 22000
- ✓ Préparer votre Personnel aux questions des Auditeurs et apaiser leurs craintes
- ✓ Identifier des pistes de progrès
- ✓ Bénéficier des Conseils d'un Auditeur Expert pour les actions restant à mener



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

DIAGNOSTIC SECURITE

La Santé et la Sécurité au Travail sont au carrefour d'exigences multiples à prendre en compte :

- Humaines : évaluation des risques, formation du personnel
- Organisationnelles : responsabilité, délégation de pouvoir
- Economiques : productivité, pertes d'exploitation
- Techniques : respect des règles et des normes, conception des lieux de travail et ergonomie

En tant qu'Entreprise ou Administration Publique, vous souhaitez :

- ✓ Initier une Démarche de Management Sécurité ?
sans savoir comment l'initier ni vers quel référentiel normatif ou réglementaire se tourner
- ✓ Initier une Démarche de Sécurité au Travail selon un Référentiel déjà identifié ?
sans savoir comment entrer dans cette démarche de management sécurité
- ✓ Analyser le niveau de mise en place d'une Démarche déjà mise en œuvre de Certification ISO 45001 ?



Le Diagnostic et Audit Sécurité couvre tous les secteurs d'activité économique et est applicable à toute entreprise ou organisme souhaitant :

Elaborer un premier Plan de Gestion Sécurité (anticipation)

Se mettre en conformité par rapport aux exigences clients en termes de sécurité (ISO 45001, PUI, MASE, ...)

Mettre en oeuvre, maintenir et améliorer un Système de Management Sécurité

S'assurer de sa conformité avec la Politique Sécurité établie

Démontrer à autrui sa Conformité

Rechercher la Certification par l'Enregistrement de son Système de Management Sécurité auprès d'un organisme extérieur

Réaliser une auto-évaluation de son Système de Gestion Sécurité

Les 3 Etapes de notre Démarche de Management de la Sécurité sont :

Etape 1

Un Diagnostic Sécurité est réalisé pour établir un Etat des Lieux de votre Sécurité

Etape 2

Permettre la mise en évidence des Non Conformités que comporte votre démarche vis-à-vis du référentiel en vigueur

Etape 3

Accompagnement Sécurité avec mise en place des recommandations de l'Audit pour être prêt aussi bien en terme de Sécurité interne que pour une éventuelle demande de passage d'Examen de Certification



➤ Objectifs du Diagnostic Sécurité :

- ✓ Établir l'état des lieux nécessaire au déploiement d'actions pour la prévention de la pénibilité
- ✓ Faire très rapidement un premier bilan sur les objectifs retenus et les motivations qui vous amènent à entrer en démarche sécurité
- ✓ Déterminer le référentiel normatif ou réglementaire qui vous est approprié : ISO 45001, ISO/TS, autres... relatif à votre secteur d'activité
- ✓ Être un pré-requis à la mise en place d'une démarche de certification ou de reconnaissance de différents référentiels existants :
 - Audits réglementaires : code du travail
 - Audits organisationnels
 - Audit certification ISO 45001
 - Audit intégré QSE
 - Audit Certification ILO OSH 2001
 - Audit à blanc avant certification
 - Audit directive ATEX



Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** met à votre disposition ses compétences pour :

- ✓ L'apport de solutions d'amélioration visant à résoudre les points soulevés lors de l'Audit
- ✓ La constitution et le suivi du Document Unique sur l'Evaluation des Risques Professionnels (EvRP)
- ✓ La mise en place d'une Démarche de Gestion de la Santé et de la Sécurité au travail selon le principe d'amélioration continue reposant sur la méthodologie PDCA (planifier, mettre en oeuvre, contrôler, agir) comportant :
 - la définition de la politique, des objectifs et des indicateurs
 - la planification, les programmes et plans de progrès
 - l'organisation opérationnelle, les situations d'urgence, la réglementation
 - le système documentaire
 - la formation du personnel et la communication
 - les contrôles, surveillances, mesurages et audits
 - les actions des non conformités
 - les actions correctives et préventives
 - les revues de direction
 - la réalisation du plan de prévention relatif à l'intervention d'entreprises extérieures
 - la réalisation du plan de prévention visant à la réduction des facteurs de pénibilité





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

AUDIT SANTE SECURITE TRAVAIL (Audit SST)

Notre Audit Santé Sécurité Travail permet de :

- ✓ Vérifier l'Application, la Conformité et l'Efficacité de votre Système de Management de la Santé et Sécurité au Travail
- ✓ Identifier les Pistes d'Amélioration envisageables

Audit SST : Pourquoi faire ?

- Vos Moyens de Préventions sont-ils adaptés ?
- Votre Veille Réglementaire est-elle efficace ?
- Votre Politique SST est-elle connue, adaptée ?
- Les Procédures sont-elles appliquées ?
- Les EPI sont-ils utilisés ?...



Si vous vous posez ce type de questions, l'Audit SST est fait pour vous !

➤ Sur quoi porte un Audit SST ?

L'ensemble du Système de Management SST.

En fonction de vos besoins, les Audits Internes pourront donc porter sur la totalité de votre système ou sur certaines parties (procédures, veille réglementaire, EPI, moyens de prévention, revue de direction amélioration continue, communication...).

Nos Audits sont tous réalisés par des Auditeurs certifiés IRCA ou ICA.

En réalisant votre Audit SST avec notre cabinet **MAROC PERFORMANCE**, vous bénéficiez de nombreux avantages :

✓ Aide à la Planification des Audits (risque et dangers, dysfonctionnements...)

✓ Conclusions fiables et des propositions qui apportent de la valeur

✓ Solutions personnalisées avec les meilleures pratiques existantes

✓ Assurance de la Conformité aux Référentiels OHSAS18001, MASE...,

✓ Préparation de votre Personnel aux questions d'Auditeurs Experts

1/ Revue Documentaire

L'auditeur passe en revue les documents nécessaires (procédures clés, document unique, revue de direction...) en fonction de l'objet de l'audit.

2/ Planning d'Audit

L'auditeur élabore avec vous le planning de l'audit. Après validation, il est diffusé au sein de votre organisme 10 jours avant l'audit.

La durée d'audit est fonction de la taille de votre organisme, et du nombre de sites concernés.

3/ Audit SST sur site

L'auditeur MAROC PERFORMANCE anime la réunion d'ouverture, conduit des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante, observe les moyens et les pratiques... puis il présente en fin d'audit l'ensemble de ses observations en utilisant la même classification que celle de votre organisme de certification.

4/ Rapport d'Audit SST

Notre auditeur élabore et vous adresse le rapport d'audit SST interne complet comprenant toutes les observations : points forts, points faibles, opportunités d'amélioration, écarts.



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ACCOMPAGNEMENT ET AUDIT OHSAS 18001

L'Audit OHSAS 18001 réalisé par le cabinet **MAROC PERFORMANCE** permet de passer en revue l'ensemble de votre Système de Management de la Sécurité au Travail pour :

- ✓ Examiner la Conformité aux exigences documentaires de l'OHSAS 18001
- ✓ Vérifier la Conformité à l'ensemble des exigences de l'OHSAS 18001
- ✓ Vérifier l'appropriation et l'application du SMSST par le personnel
- ✓ Préparer votre personnel à l'Audit de Certification
- ✓ Identifier des pistes de progrès
- ✓ Bénéficier des conseils d'un Auditeur Expert pour les actions à mener

**Nos Auditeurs sont tous des Experts
des normes OHSAS 18000 et certifiés IRCA**



1/ Revue Documentaire

L'auditeur passe en revue les documents clés de votre système (politique SST, document unique, revue de direction...).



2/ Planning d'Audit Qualité Interne

L'auditeur élabore avec vous le planning de l'audit. Après validation, il est diffusé au sein de votre organisme 10 jours avant l'audit. La durée d'audit est fonction de la taille de votre organisme, et du nombre de sites concernés.

3/ Audit OHSAS

L'auditeur MAROC PERFORMANCE anime la réunion d'ouverture, conduit des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante, observe les moyens et les pratiques... puis il présente en fin d'audit l'ensemble de ses observations en utilisant la même classification que celle de votre organisme de certification.

4/ Rapport d'Audit OHSAS 18001

Notre auditeur élabore et vous adresse le rapport d'audit SST interne complet comprenant toutes les observations : points forts, points faibles, opportunités d'amélioration, écarts.



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

DIAGNOSTIC ET AUDIT ENVIRONNEMENTAL

La **Démarche Environnementale** occupe une place de plus en plus importante aussi bien au niveau des entreprises que de vos clients et partenaires.

En tant que Dirigeant d'Entreprise ou Responsable Qualité, **l'Audit Environnemental** est parfaitement adapté à votre Stratégie Environnementale si vous souhaitez :

- ✓ Initier une Démarche de Développement Durable selon un Référentiel déjà identifié (ISO 14001, Certification Biologique, Bilan Carbone...)
- ✓ Analyser le niveau de mise en place d'une Démarche Environnementale déjà mise en oeuvre
- ✓ Améliorer un Système de Management Environnemental déjà existant
- ✓ Elaborer un Plan de Gestion Environnemental
- ✓ Se mettre en Conformité par rapport à la Législation et aux Réglementations Environnementales
- ✓ Démontrer à vos Clients, Partenaires et votre Personnel interne votre Engagement Environnemental
- ✓ Rechercher la Certification de votre Système de Management



En 3 étapes, nous accompagnons nos clients dans leur démarche de Management de la Sécurité :

Etape 1

Initiation à la Démarche Environnementale grâce au Diagnostic Environnemental (premier état des lieux en interne de votre sensibilité à la Politique Environnementale)

Etape 2

Réalisation d'Audits Complets prenant en considération l'ensemble de votre activité et de votre Système de Management de l'Environnement

Etape 3

Accompagnement Environnemental avec mise en place des recommandations de l'Audit pour être prêt aussi bien en termes de Politique Environnementale que pour une éventuelle demande de passage d'Examen de Certification

► Objectifs du Diagnostic Environnemental :

- ✓ Faire très rapidement un premier bilan sur les objectifs retenus et les motivations qui vous amènent à mettre en place une démarche environnementale
- ✓ Réaliser un premier Bilan des points forts et points faibles de votre entreprise, en matière de gestion de développement durable : l'objectif est de déterminer ainsi vos besoins de manière globale
- ✓ Déterminer le référentiel normatif ou réglementaire qui vous est approprié :
ISO 14001, Bilan carbone
- ✓ Etre un pré-requis à la mise en place d'une démarche de certification de différents référentiels existants (ISO 14001, Bilan carbone)
- ✓ Créer un état des lieux précis pour évaluer les mises en conformité nécessaires par rapport à un référentiel normatif donné (ISO 14001, écolabels, agriculture biologique, bilan carbone, Audit intégré QSE ...)
- ✓ Comprendre la situation au niveau des équipements et installations ainsi que la situation administrative par rapport à la gestion des déchets
- ✓ Permettre de mettre en évidence toutes les non-conformités que comporte votre démarche

► De manière commune, les thèmes pouvant être abordés sont les suivants :

- Air
- Eau
- Déchets
- Bruits et Vibrations
- Odeurs
- Impacts Sanitaires
- Risques Sanitaires
- Sites et Sols Pollués
- Sources Radioactives et Radioprotection



- Risque Incendie
- Risque Explosion
- Risques Toxiques
- Utilisation de Produits Dangereux
- Transport de Matières Dangereuses
- Risques de Foudre
- Autres risques : inondation & séisme



CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

ACCOMPAGNEMENT ET AUDIT ISO 50001

L'Audit ISO 50001 permet de vérifier que votre Système de Management de l'Energie est conforme aux exigences de la norme et qu'il est efficace.

L'Audit ISO 50001 permet de finaliser votre préparation et consiste à :

- ✓ Vérifier que toutes les exigences de l'ISO 50001 ont bien été prises en compte
- ✓ S'assurer l'appropriation et la bonne application des Règles par le Personnel
- ✓ Examiner le niveau de Conformité aux Exigences Documentaires de l'ISO 14001
- ✓ Préparer le Personnel à l'Audit ISO 50001 et apaiser leurs craintes
- ✓ Identifier les améliorations à apporter
- ✓ Bénéficier des Conseils d'un Auditeur Expert



➤ Méthodologie de l'Audit ISO 50001

1/ Revue Documentaire

L'Auditeur passe en revue les documents nécessaires de votre Système de Management de l'Energie (politique et objectifs, listes des exigences réglementaires et autres applicables, organigramme, listes des documents de votre SME...).

2/ Planning d'Audit

L'Auditeur du cabinet **MAROC PERFORMANCE** valide le planning de l'Audit ISO 50001 qui est ensuite diffusé au sein l'entreprise 10 jours avant l'Audit.

La durée d'Audit est fonction de :

- ✓ la Taille de votre Organisme
- ✓ le Nombre de Collaborateurs de votre Entreprise
- ✓ le Nombre de Sites à Auditer

3/ Audit ISO 50001 sur site

Après une réunion d'ouverture de présentation, l'auditeur conduit des interviews avec le personnel et sa hiérarchie, analyse la documentation existante et observe les moyens et les pratiques.

Une fois tous ces entretiens terminés, il présente en réunion de clôture les conclusions de l'Audit ISO 50001, en utilisant la même classification que les organismes de certification, ainsi que les actions d'amélioration envisageables.

4/ Rapport d'Audit ISO 50001

L'auditeur élabore et vous adresse le rapport d'audit complet comprenant toutes les observations : points forts, points faibles, opportunités d'amélioration, écarts et ultimes recommandations avant l'Audit.



- ✓ Vous souhaitez vous engager dans une Démarche Environnementale ?
- ✓ Vous souhaitez obtenir une certification ISO 14001 ?
- ✓ Prenez-vous des risques vis-à-vis des Exigences Légales ?
- ✓ Réduisez-vous vraiment vos Impacts sur l'Environnement ?
- ✓ Quelle Stratégie adopter dans le cadre d'une Démarche Environnementale ?

**Sans ces réponses,
votre projet risque de partir dans une mauvaise direction.**

Quelque soit votre type d'organisation (PME, Grand Groupe, Administration),
notre Diagnostic ISO 14001 vous apporte ces réponses :

- ✓ Identification du niveau de conformité par rapport à l'ISO 14001
- ✓ Analyse de votre situation environnementale
- ✓ Identification des conditions de réussite de votre projet
- ✓ Evaluation des forces et faiblesses de votre organisation,
- ✓ Prise en compte de la réglementation applicable (ICPE, ...)
- ✓ Identification de la meilleure stratégie pour la conduite de votre projet

Ainsi notre cabinet **MAROC PERFORMANCE** permet à ses clients de maîtriser totalement leur Démarche Environnementale en maîtrisant les **3 étapes** stratégiques suivantes :

- ① Réalisation du Diagnostic Environnemental
- ② Audit de Conformité 14001 pour établir les Non Conformités et Présenter le Plan des Actions
- ③ Accompagnement à la Mise en oeuvre des Recommandations et du Plan d'Actions



Ci joint les 3 phases du Diagnostic Environnemental que nous mettons en place pour tous nos clients :

Phase 1 : Planification

L'Auditeur de notre cabinet élabore avec vous le planning du diagnostic environnemental qui sera conçu en fonction de votre organisation interne.

Une fois validé, il est diffusé au sein de votre organisme 10 jours avant intervention.

Phase 2 : Diagnostic Environnemental sur site

L'Auditeur de notre cabinet présente la méthodologie, mène des interviews avec le personnel et sa hiérarchie.

Nous analyserons ensuite la documentation existante, les moyens, les pratiques, les flux de matière, les rejets.

Enfin une réunion de clôture présente les conclusions du diagnostic environnemental.

Phase 3 : Rapport de Diagnostic Environnemental

Notre Auditeur vous adresse le rapport de Diagnostic Environnemental complet comprenant :

- niveau de conformité aux exigences de l'ISO 14001
- écarts,
- points forts et points faibles

Ce rapport est conçu comme un véritable tableau de bord :

- avec la présentation des résultats pour faciliter leur compréhension
- avec la visualisation immédiate du niveau atteint
- avec la possibilité de l'utiliser pour mesurer l'avancement

L'Audit ISO 14001, au delà du Diagnostic Environnemental, se concentrera beaucoup plus à évaluer la bonne application des exigences de la norme, à constater les écarts et identifier le plan d'actions à mettre en oeuvre pour réussir la certification.

Ci joint les objectifs que nous couvrons à travers l'Audit selon la norme ISO 14001 Version 2015 :



Examiner la conformité de votre Système de Management Environnemental (SME) par rapport à la norme ISO 14001



S'assurer de la bonne application des exigences du référentiel



Evaluer l'efficacité de votre SME



Identifier des axes ou des actions d'améliorations possibles

Ci joint la Méthodologie respectée lors du déploiement de l'Audit :

- ① Identification de vos Besoins et Détermination du Champ d'Application de l'Audit
- ② Planification de l'Audit
- ③ Recueil Préliminaire des Données Spécifiques à votre Entreprise et revue Documentaire de votre SME (exemple : procédures, instructions, compte-rendus des audits précédents)
- ④ Réunion d'Ouverture
- ⑤ Réalisation de l'Audit (entretiens, observation sur site, analyse documentaire, ...)
- ⑥ Réunion de Clôture
- ⑦ Elaboration et Transmission de notre Rapport d'Audit incluant des Recommandations par rapport aux Opportunités d'Amélioration Identifiées.

Etape 3

ACCOMPAGNEMENT MISE EN OEUVRE RECOMMANDATIONS ET PLAN D'ACTIONS JUSQU'A LA CERTIFICATION ISO 14001

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** réalise également un accompagnement personnalisé destiné à la mise en oeuvre des recommandations définies lors de l'Audit pour obtenir la Certification ISO 14001.

A chaque exigence de la norme, nos Consultants vous accompagneront à partir de la mise en place d'outils adaptés que nous mettrons à votre service.





CONSEIL EN QUALITE, HYGIENE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT (QHSE)

DIAGNOSTIC METROLOGIQUE

Vous voulez mettre en place votre Fonction Métrologie ?
Vous souhaitez étudier les solutions pour l'optimiser ?

Utilisez vous des Appareils de Mesure pour :

- ✓ Contrôler vos Achats, vos Produits ?
- ✓ Maîtriser un Process de Production ?
- ✓ Surveiller certains Paramètres Environnementaux ?

Vous devez donc gérer cet équipement, les étalonner périodiquement, étudier leur capacité, gérer la documentation adéquate... ce qui est le rôle de la Métrologie.

**Vous voulez mettre en place votre fonction métrologie
ou étudier les solutions pour l'optimiser :**

nous vous proposons de réaliser votre Diagnostic Métrologique.

Ce Diagnostic vous permettra de passer en revue des points tels que :

- ✓ La Gestion des Appareils de Mesure et des Etalons
- ✓ Les Exigences en Métrologie selon les normes ISO 9001, 14001, 22000, 17025
- ✓ Vos Besoins réels d'Etalonnage



Le Diagnostic Métrologique vous permettra de faire le point sur :

- ✓ La Gestion des Appareils de Mesure et des Etalons
- ✓ Les Règles d'Identification, de Suivi et de Rappel
- ✓ La Détermination des Appareils devant être étalonnés ou non
- ✓ Les Besoins réels d'Etalonnage et de Vérifications (fréquence, interne ou externe)
- ✓ L'Estimation des Incertitudes de Mesure et de Capabilité
- ✓ La Prise en compte réelle des Incertitudes dans vos Process et Contrôles
- ✓ Les Bons Choix pour vos Besoins en matière de Prestations Métrologiques
- ✓ La Documentation à conserver (certificat, fiche de vie, ...)
- ✓ Les Réactions à tenir en cas d'appareil non-conforme aux exigences
- ✓ Les Exigences en Métrologie dans les normes ISO 9001, 14001, 22000, 17025

Notre Diagnostic Métrologique permettra d'établir une base solide pour la mise en place d'une fonction Métrologie simple et efficace



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES





CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

En tant que Responsable RH d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- ✓ Réaliser un Audit RH ou Social ? Elaborer des Fiches de Poste ?
- ✓ Réaliser un Plan de Formation ? Mettre en place une GPEC ?
- ✓ ou tout autre besoin concernant votre département RH



Le Capital Humain est au cœur du développement de toutes les entreprises afin d'anticiper et de gérer les mutations économiques auxquelles ces dernières sont confrontées sur leurs marchés.

La Fonction Ressources Humaines doit créer de la valeur en développant son offre de services en adéquation avec les enjeux stratégiques et opérationnels.

Pour atteindre cet objectif, le cabinet **MAROC PERFORMANCE** accompagne les PME et Grands Groupes dans ses projets de planification stratégique ou de transformation et nous avons constaté que :

- ① Les Enjeux liés aux Ressources Humaines étaient souvent mal appréhendés
- ② La Fonction RH n'était pas suffisamment vectrice de changement
- ③ Les Problématiques RH étaient plus souvent perçues comme des contraintes que comme des leviers d'action

Nos équipes ont donc décidé de structurer une offre de conseils dédiée aux différents domaines RH, avec les objectifs suivants :

- ① Permettre à la fonction RH d'anticiper, de préparer et d'accompagner la réalisation des objectifs stratégiques et opérationnels de l'entreprise
- ② Garantir la définition, la mise en œuvre et le pilotage effectif des dispositifs RH (organisations, modes de gouvernance, politiques, processus et outils) pertinents pour proposer une offre de services RH adaptée aux besoins des clients internes

Ainsi, nos Prestations de Conseil RH se réalisent sur mesure et permettent de répondre aux Problématiques qui touchent aussi bien les PME et les Grands Groupes :

- ① Optimisation de l'Organisation des Postes de Travail
- ② Optimisation de la Politique de Rémunération
- ③ Besoin d'Accompagnement sur les Processus RH : recrutement, entretien annuel, entretien professionnel, fiches de postes... (qui fait quoi ? Quand ? Comment ?)
- ④ Connaître les Outils RH nécessaires à la Gestion d'Entreprise (tableaux de bord, pyramides des âges, tableau des effectifs, turn-over)

➤ Nos Avantages :

- ✓ Une Réponse personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte
- ✓ Une Expertise en Conseil en Ressources Humaines
- ✓ Des Professionnels des Ressources Humaines à forte Expertise
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients

Nos 9 Offres de Conseil et Accompagnement en Ressources Humaines :

AUDIT RH



PLANIFICATION DES RESSOURCES



ELABORATION DES FICHES DE POSTE



BAROMETRE SOCIAL



INGENIERIE ET PLAN DE FORMATION



MANAGEMENT DES TALENTS



GPEC



ACCOMPAGNEMENT ET PERFORMANCE DE LA FONCTION RH



AUDIT SOCIAL



221

CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

PRISE DE CONTACT ET ACCOMPAGNEMENT :



+212 (0) 522 247 210



contact@maroc-performance.com



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

AUDIT RH

Votre Entreprise se doit de d'avoir des facteurs de différenciation par rapport à ses concurrents et le facteur humain est clairement un avantage concurrentiel.

L'Enjeu actuel pour toute entreprise est de faire face à toute pénurie éventuelle de compétences.

Ainsi les structures qui allient Stratégie et Ressources Humaines prendront demain l'ascendant sur le marché par rapport à leurs concurrents.

Et c'est dès aujourd'hui que cet avantage compétitif se construit à travers la mise en place de l'Audit RH.



Au cours de cet Audit RH, notre cabinet **MAROC PERFORMANCE** :

Evaluera la Performance de l'Equipe RH

Analysera les Outils, Procédures et Tableaux de bords RH

Etablira un Diagnostic du Système de Rémunération

Proposera une nouvelle Politique RH (référentiel de compétences, outils d'évaluation, grille salariale, etc..).

Etablira un Inventaire des Compétences au sein de votre structure

Analysera les Ecart de Compétences (souhaitées & réelles)

Détectera avec vous les Compétences nécessaires pour les 3 à 5 années à venir

Préparera avec vous un Plan de Formation pour mettre à jour et développer les compétences



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

PLANIFICATION DES RESSOURCES

Dans le cadre de la Mission "PLANIFICATION DES RESSOURCES", le cabinet **MAROC PERFORMANCE** identifie les ressources nécessaires avec les besoins stratégiques et opérationnels de votre "core business".

Ainsi nos Consultants aident les Entreprises et les Administrations Publiques à :

- ✓ Analyser et Comprendre concrètement le niveau des Compétences actuelles disponibles
- ✓ Développer les Compétences Stratégiques pour vos activités d'aujourd'hui et de demain



Notre cabinet propose à ses clients une démarche réalisée en 3 étapes :

Etape 1

Evaluation

Lors de cette étape, nos Consultants RH :

- ✓ Analysent la Structure des Ressources Actuelles
- ✓ Analysent les Impacts des Orientations Business sur les Besoins en RH
- ✓ Identifient les Métiers ou Emplois Critiques

Etape 2

Projection

Lors de cette étape, nos Consultants RH :

- ✓ Evaluent les Ressources disponibles
- ✓ Identifient les Besoins
- ✓ Etablissent les Ecart

Etape 3

Planification

Lors de cette étape, nos Consultants RH :

- ✓ Définissent le Plan RH
- ✓ Etablissent la Politique de Développement
- ✓ Etablissent la Stratégie de Réploiement et de Recrutement



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

ELABORATION DES FICHES DE POSTE

La Fiche de Poste est un document qui est essentiel dans la vie du collaborateur dans l'entreprise que ce soit :

- ✓ dès la phase de recrutement
- ✓ ou bien dans l'exercice de ses fonctions

En effet, pour toute entreprise de plus de **20 collaborateurs**, les fiches de poste sont obligatoires pour l'efficacité de la structure : celles ci doivent être actualisées tous les **4 ans maximum** en fonction de l'évolution des métiers et des changements sur les marchés pour tous nos clients.

Selon notre expérience, nous avons constaté dans de nombreuses entreprises, que les Fiches de Poste sont absentes ou peu souvent actualisées.

L'Absence de Fiches de Poste crée un flou pour les salariés, ce qui a des conséquences sur sa productivité et donc sur la productivité globale de l'entreprise.

Par ailleurs, la clarté des missions affectées à chaque collaborateur facilite l'intégration des nouveaux collaborateurs et évite des tensions internes inutiles : l'entreprise gagne donc très nettement en efficacité et donc en productivité.

La Fiche de Poste est bénéfique à tous les acteurs internes :

- ✓ Pour le Salarié : c'est un outil de communication qui permet de clarifier son rôle
- ✓ Pour les Managers : la Fiche de Poste permet de s'assurer (notamment lors des entretiens annuels) que les missions fixées sont bien effectuées par le salarié
- ✓ Pour les Ressources Humaines : la Fiche de Poste est un outil qui permettra de définir le profil de poste idéal du futur collaborateur.

Grâce à l'Etablissement des Fiches de Poste, votre Entreprise bénéficiera de ces 7 Avantages :

- ① Identification des Besoins de Formation
- ② Evaluation des Compétences via des critères définis
- ③ Optimisation de la Communication sur la Finalité du Métier
- ④ Visualisation de la Chaîne de Responsabilités des Managers
- ⑤ Optimisation de la phase de recrutement
- ⑥ Evolution des tâches affectées pour chaque collaborateur
- ⑦ Optimisation de la Gestion des Carrières



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

BAROMETRE SOCIAL

Le degré d'engagement des salariés est un facteur essentiel de leur performance (ce qui peut coûter cher à l'entreprise en cas de démobilisation).

Les différentes sources internes servant la remontée d'information concernant le climat social, ne permettent pas toujours d'avoir des données fiables sur l'état de la situation.

Nos Consultants RH vous conseillent de mettre en place un Baromètre Social, ce qui vous permettra de bénéficier de repères fiables et objectifs sur les niveaux :

- ✓ de satisfaction,
- ✓ d'attentes
- ✓ et d'engagement des salariés au sein de l'entreprise

Par ailleurs, nos Consultants RH mettront à votre disposition un rapport opérationnel avec les actions recommandées pour piloter votre amélioration interne.

➤ Nos experts sont là pour vous :

La réalisation d'un Baromètre Social permet de compléter votre Tableau de Bord RH de Statistiques Sociales (absentéisme, turn-over, accidents du travail...) en donnant une nouvelle dimension à ces informations.

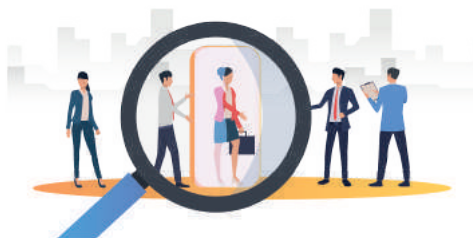
Un Baromètre Social est un questionnaire remis de manière anonyme et confidentielle à l'ensemble (ou partie) des collaborateurs d'une entreprise afin de mesurer leur perception sur tel ou tel aspect de la vie courante ou de la politique RH de la société.

Tous les éléments et rapports transmis à votre société, sont uniquement des informations statistiques et globales et ne portent en aucun cas sur les réponses spécifiques de tel ou tel collaborateur.



Les Baromètres Sociaux sont des Outils de Gestion très efficaces permettent de :

- ✓ Mesurer les Sources de Satisfaction et d'Insatisfaction des Collaborateurs
- ✓ Mesurer la "Performance" d'un Service ou d'une Entreprise dans son ensemble
- ✓ Mesurer le Décalage entre la Perception des Collaborateurs et l'Estimation que s'en fait le Management
- ✓ Obtenir une Perception détaillée du Climat Social qui règne au sein de l'Entreprise
- ✓ Prévenir et Corriger tout dysfonctionnement qui pourrait freiner la bonne marche de l'Organisation



Ainsi, notre cabinet **MAROC PERFORMANCE** peut réaliser pour le compte de votre entreprise l'ensemble de ces **12 Baromètres Sociaux** :

- ① Analyse du Système de Reconnaissance et de la Politique de Rémunération
- ② Analyse des Formations Professionnelles mises à disposition des collaborateurs
- ③ Analyse des Projets et Outils RH
- ④ Mesure du Stress au Travail
- ⑤ Analyse des Processus d'Accueil et d'Intégration des Collaborateurs
- ⑥ Mesure de l'Implication et de l'Engagement des Salariés
- ⑦ Analyse du Dialogue Social et de la Communication Interne
- ⑧ Analyse de la Gestion des Compétences et des Carrières
- ⑨ Baromètre Social sur la Responsabilité Sociale de l'Entreprise
- ⑩ Analyse de la Qualité et du Niveau du Management
- ⑪ Baromètre Social Général (version allégée)
- ⑫ Baromètre Social Général (version détaillée)



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

INGENIERIE / PLAN DE FORMATION

L'Ingénierie de Formation est un ensemble de démarches méthodiques pour concevoir des actions ou des dispositifs de formation pour réduire l'écart entre le requis et l'acquis en terme de compétence.

D'une manière générale, l'Ingénierie de Formation s'intéresse au développement des compétences des collaborateurs et comprend :

- ✓ Analyse des demandes et des besoins en formation
- ✓ Conception du projet de formation
- ✓ Définition des méthodes et moyens à mettre en œuvre
- ✓ Coordination et le suivi de la formation
- ✓ Evaluation de la formation

L'Ingénierie de Formation est très rentable et s'adapte à la stratégie de l'entreprise. Sa réussite dépend cependant d'un réel soutien de la part :

- de la Direction
- et des Départements et Collaborateurs de l'entreprise

Nos Consultants RH mettent en place votre Ingénierie de Formation en respectant ces 6 étapes :

Etape 1

Cadrage de l'Intervention et Définition des Orientations

- ✓ Orientations et Enjeux Stratégiques de l'Entreprise
- ✓ Identification des Emplois Sensibles

Etape 2

Diagnostic et Axes de Formation

- ✓ Identification des Problématiques et des Déficits en Compétences, liés aux orientations stratégiques, aux dysfonctionnements, et aux besoins individuels
- ✓ Identification des Mesures d'Accompagnement

Etape 3

Conception du Projet de Formation avec Sélection des Actions de Formation

- ✓ Elaboration des Fiches des Actions de Formation retenues
- ✓ Définition des Effectifs concernés par chaque action de formation avec durée, nom du prestataire et budget
- ✓ Planining de Réalisation des Actions de Formation retenues

Etape 4

Déploiement des Actions de Formation avec Gestion du Budget

Etape 5

Evaluation des Actions de Formation

Etape 6

Régulation avec le Bilan des Actions et les actions correctives



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

MANAGEMENT ET GESTION DES TALENTS

A travers notre Offre de Conseil « Management et Gestion des talents »,
le cabinet MAROC PERFORMANCE accompagne les Directions RH pour aider à :

- ✓ Attirer, Piloter, Motiver votre personnel
- ✓ Faire Evoluer et Fidéliser vos meilleurs collaborateurs
- ✓ Impliquer le Management dans le Développement des talents internes et stratégiques



Notre Mission "Management et Gestion des Talents" est établie en 6 étapes :

Attirer : Création des Politiques d'Emploi selon les Besoins Métiers et Développement de la Marque Employeur

Intégrer : Accompagnement des Transformations et des Redéploiements

Évaluer : Analyse de la Performance des Compétences Internes

Développer : Identification des Compétences à renforcer et des nouvelles compétences attendues

Faire Evoluer : Formalisation des Parcours de Carrière selon les Besoins de l'Activité et les Evolutions de l'Organisation

Reconnaître : Valorisation des Succès et Préparation des Plans de Succession

Pour mener à bien cette mission "**Management et Gestion des Talents**", notre cabinet bénéficie d'un savoir-faire reconnu dans la conception et la mise en œuvre de stratégies et de politiques RH en matière de :

- ✓ Recrutement
- ✓ Management par Objectifs
- ✓ Rémunération
- ✓ Carrières
- ✓ Mobilité et Développement
- ✓ Rétention
- ✓ Succession
- ✓ Diversité
- ✓ Référentiels Emplois





CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

GESTION PREVISIONNELLE DES EMPLOIS ET COMPETENCES

La Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences (GPEC), est l'anticipation et la planification de la stratégie de l'entreprise, ainsi que l'évaluation des compétences nécessaires à la réalisation du projet d'entreprise.

Dans un contexte de concurrence internationale, votre Entreprise doit adapter en permanence son Capital Humain. Et c'est la prise en compte du Facteur Humain dans la Compétitivité qui met la GPEC au cœur du Management de l'Entreprise.

La Conception d'une Politique de GPEC complète permet à la Direction Générale et à la Direction RH :

- ✓ d'avoir une visibilité des besoins et des ressources à court et moyen terme
- ✓ d'évaluer, d'identifier et de planifier la gestion des talents
- ✓ de prendre en compte les aspirations des salariés (à travers la formation professionnelle) et de les ajuster en fonction de ses orientations stratégiques

Le Cabinet Maroc Performance vous propose :

A travers la GPEC, le Cabinet Maroc Performance permettra à votre Entreprise de renforcer votre Compétitivité tout en développant votre atout stratégique, votre Capital Humain :

- ✓ Elaboration d'une Cartographie des Emplois de l'Entreprise
- ✓ Identification des fonctions transverses qui peuvent être exercées pour un même métier
- ✓ Construction d'un Référentiel de Compétences

Vos compétences sont désormais clairement structurées : chacun de vos collaborateurs connaît sa place et son rôle dans l'organisation.

Il vous reste maintenant à piloter, conserver et développer ces compétences dans le temps, en cohérence avec votre environnement et votre stratégie d'entreprise.



➤ **Nos Consultants RH, dans le cadre d'un Accompagnement en GPEC, respectent la méthodologie suivante en 5 étapes :**

Etape 1

Evaluation des Compétences

Nos Consultants RH vont au-delà des outils d'évaluation traditionnels, et révéleront en plus vos potentiels et talents inexploités.

Notre objectif : permettre l'épanouissement de chacun en fonction de ses aptitudes

Etape 2

Identification des Besoins en Compétences d'ici 3 à 5 ans

Nos Consultants RH identifient les Besoins en Compétences et proposent des solutions d'ajustement en recrutement, coaching, formation, reconversion, outplacement...

Etape 3

Mise en place des Entretiens Annuels et Professionnels

Etape 4

Bilans d'Etape et Entretiens 360°

Etape 5

Elaboration et Mise en oeuvre du Plan de Développement des Compétences



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

ACCOMPAGNEMENT EN PERFORMANCE RH

Le Département des Ressources Humaines est un accompagnateur des transformations et également un catalyseur du développement business : ainsi le département RH doit également se transformer pour se focaliser sur les missions à forte valeur ajoutée.

241

Ainsi, dans le cadre de la Mission "**ACCOMPAGNEMENT EN PERFORMANCE DE LA FONCTION RH**", nos Consultants RH réaliseront les prestations suivantes :

- ✓ Diagnostic de la Performance RH
- ✓ Mise en oeuvre de Tableaux de Bord RH
- ✓ Elaraboration des vos Référentiels Métiers et Compétences
- ✓ Conception et mise en oeuvre de vos Processus RH
- ✓ Elaboration de Tableaux de Bord RH et Outils RH performants



Afin de participer au développement de la Performance de votre Direction RH,
le Cabinet MAROC PERFORMANCE respectera la Méthodologie suivante :

Etape 1

Audit Business et RH à travers la définition de la stratégie RH de l'entreprise,
avec une offre de services et des modèles d'opérations adéquats

Etape 2

Transformation de la Fonction RH à travers des schémas efficaces
d'organisation, de processus et de planification des ressources

Etape 3

Création et Mise en Place de Tableaux de bord et Outils de Pilotage RH permettant
d'assurer la conduite du changement à l'intérieur de la Fonction RH de l'entreprise

Vous souhaitez faire le point sur la situation sociale au sein de votre PME ou d'une Grande Structure ?
Vous êtes séduit par la reprise d'une entreprise ?

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** vous propose de réaliser un Audit Social qui vient compléter parfaitement l'Audit comptable.

Au cours de l'Audit Social, notre cabinet MAROC PERFORMANCE analyse :

- ✓ Qualification du Personnel Interne
- ✓ Climat Social dans l'Entreprise (conflits sociaux, taux d'accidents et arrêts de travail)
- ✓ Risques Sociaux
- ✓ Accords sur les Salaires
- ✓ Temps de Travail et Turnover
- ✓ Engagements envers le Personnel (augmentation des salaires, etc)
- ✓ Indemnités de Départ en Retraite
- ✓ Pyramide des Ages
- ✓ etc.



CONSEIL EN SOCIAL MEDIA & SEO



244



En tant que Responsable Marketing Digital ou Responsable Social Media d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- ✓ Réaliser un Audit de votre Site Internet ou de votre site E Commerce ?
- ✓ Mettre en place une Stratégie Digitale ?
- ✓ ou tout autre besoin concernant votre Communication Social Media

Avoir un site Internet aujourd'hui pour une entreprise est devenu indispensable pour être visible et pour se conformer aux attentes des clients.

Pour se faire connaître sur le réseau et cibler le client, des stratégies se sont développées, englobées dans ce que l'on nomme aujourd'hui le Marketing Digital et le Social Media Optimisation.



Le Social Media regroupe l'ensemble des réseaux sociaux et des médias sociaux (YouTube, Twitter, Facebook, Instagram, Viadeo ou LinkedIn) sur lesquels vos clients internautes vont communiquer et échanger via ces différents outils.

Les Réseaux Sociaux permettent de développer votre image de marque et d'avoir un échange direct avec vos clients.

Grâce à diverses opérations de Marketing Digital, votre site internet va améliorer son référencement sur les moteurs de recherche et augmenter son trafic et sa notoriété.

Grâce à notre Expertise en Marketing Digital, Stratégie Digitale, SEO Optimisation et Analyse des Sites E-Commerce en entreprise, nous avons mis en place des démarches qui vont vous permettre de faire face durablement aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.



➤ Nos Avantages :

- ✓ Une Réponse Personnalisée pour chaque besoin formulé et adapté à votre contexte
- ✓ Une Expertise en Conseil en Social Média & SEO
- ✓ Des Professionnels du Marketing Digital à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients
- ✓ Une Expérience issue de nombreux Projets en Marketing Digital conduits dans des contextes variés
- ✓ Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé



Nos 3 Offres de Conseil et Accompagnement en Social Media & SEO :

AUDIT DE SITE INTERNET (SEO)



STRATEGIE DIGITALE ET SOCIAL MEDIA



AUDIT DE SITE E-COMMERCE





CONSEIL EN SOCIAL MEDIA & SEO

AUDIT DU SITE INTERNET (Audit SEO)

Les Internautes (prospects, clients, utilisateurs, leaders d'opinion) peuvent considérer que :

- ✓ Le Temps passé, pour trouver et accéder à l'information qu'ils recherchent, est trop long
- ✓ La Navigation sur le site internet n'est pas suffisamment intuitive
- ✓ L'Aspect visuel du site web est peu esthétique
- ✓ Le Contenu rédactionnel ne correspond pas à l'image de marque qu'ils ont de l'entreprise
- ✓ Le Site n'est pas suffisamment convivial et manque souvent d'informations

Toutes ces remarques participent au manque d'attractivité de votre Site Internet, voire à son mauvais référencement, et donc à peu de visites, d'où un Chiffre d'Affaires en découlant trop faible !

La solution pour développer le trafic, la notoriété de votre site web et votre chiffre d'affaires est la mise en place d'un Audit de votre Site Internet (Audit SEO).



L'Audit SEO permet de vérifier la qualité du site pour un bon référencement naturel dans les moteurs de recherche. Il est réalisé par nos Experts en référencement naturel, qui étudient toutes les composantes du SEO.

L'Objectif d'un Audit SEO est d'avoir une vision complète de tous les défauts de votre Site Web pour le mettre en conformité avec les pré-requis de Google afin que son algorithme d'analyse transforme vos visiteurs en clients !



Notre Audit SEO de votre site Internet vous permettra d'analyser et de solutionner ces 10 points très importants :

- ① Déterminer les Forces/Faiblesses de Votre Site internet
- ② Optimiser votre Référencement naturel sur tous les moteurs de recherche (Google, Yahoo, Bing...)
- ③ Augmenter le Trafic Organique du Site en améliorant les positions sur le plus grand nombre de mots clés possibles
- ④ Analyser la Qualité du Code pour favoriser la bonne indexation des pages web
- ⑤ Configurer correctement le Sitemap et le fichier Robots txt
- ⑥ Analyser la Qualité et la Quantité du Contenu pour viser des mots clés pertinents
- ⑦ Analyser le Temps de Chargement du Site
- ⑧ Analyser les Meta Descriptions et vérifier que chaque page de votre site contient bien une balise
- ⑨ Vérifier si il y a t-il du contenu dupliqué dans votre site : Google pénalise les sites avec du "duplicate content".
- ⑩ Analyser si il y a des liens cassés ou des erreurs de redirection des URL

Avec plus de 100 points de Contrôle, l'Audit SEO aboutit à :

- ✓ une Recommandation complète d'Optimisations SEO,
- ✓ et un Plan d'Action selon les tâches à prioriser pour améliorer votre positionnement dans Google.

Sur demande, nous pouvons également vous accompagner à :

- ✓ Mettre en oeuvre toutes nos recommandations
- ✓ Sécuriser ainsi l'atteinte de vos objectifs.





CONSEIL EN SOCIAL MEDIA & SEO

STRATEGIE DIGITALE ET SOCIAL MEDIA

Les Réseaux Sociaux sont devenus indispensables dans tous les dispositifs de communication : en effet, les réseaux sociaux permettent de toucher plus de monde que les médias traditionnels, à moindre frais.

Notre Approche ciblée des Communautés nous permet d'obtenir des résultats bien supérieurs aux formes classiques de publicité, grâce à :

- ✓ une plus grande proximité avec le Public
- ✓ et à un Engagement plus fort des consommateurs sur les réseaux sociaux.



Nos Consultants en Marketing Digital & SEO vous accompagnent pour :

- ① Définir vos objectifs en terme de Stratégie Digitale à court, moyen et long terme
- ② Réaliser un Audit de votre Site Internet
- ③ Développer votre Identité de Marque sur les Réseaux Sociaux (Stratégie Social Media)
- ④ Analyser votre E-Reputation, à savoir votre image de marque sur le réseau Internet
- ⑤ Créer de la Conversation autour de votre marque
- ⑥ Gestion des Campagnes sur les Réseaux Sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, Linkedin et Youtube)
- ⑦ Définir le Positionnement de votre Stratégie Digitale et Social Media pour votre marque
- ⑧ Créer des Stratégies d'Affiliation et autres Stratégies d'Influence
- ⑨ Orienter votre Entreprise vers les Réseaux Sociaux les plus adaptés à votre activité
- ⑩ Mettre en place le Plan d'Action Digital





CONSEIL EN SOCIAL MEDIA & SEO

AUDIT SITE DE E-COMMERCE

L'Audit de Site de E-Commerce est réalisé pour identifier les points faibles du site pour la conversion afin de préparer une Stratégie d'Amélioration de ses Performances pour maximiser la qualité du trafic et le développement du Chiffre d'Affaires du site.

Le Cabinet Maroc Performance propose à ses clients une offre sur-mesure pour identifier les points de blocage dans le parcours client afin d'optimiser le taux de conversion.

A quel moment faire un Audit de site E-commerce ?

L'optimisation de la conversion est un sujet permanent dans la vie d'un site E-commerce : un Audit de Site E-commerce se justifie plus fortement dans les 2 situations suivantes :

1/ Vous constatez une baisse importante du taux de conversion depuis plusieurs mois, et vous n'avez pas d'explication, ni ne savez quoi faire.

2/ Vous souhaitez réaliser une refonte de votre site : profitez en pour savoir précisément ce que vous devez améliorer avant de lancer la conception du futur site web !



➤ Notre Méthodologie d'Audit de Site E-commerce en 4 étapes :

Etape 1

Cadrage de l'Audit de Site E-commerce

Nous collectons des informations qui permettent de comprendre le contexte d'utilisation de votre site afin de les intégrer dans notre analyse du dispositif en place :

- ✓ Analyse de votre Cible
- ✓ Analyse de votre Offre Produit et de votre Stratégie Commerciale
- ✓ Analyse de votre Positionnement sur le Marché (USP, preuves)
- ✓ Analyse de vos Arguments pour convaincre vos visiteurs d'acheter



Afin de mesurer le niveau d'efficacité du Parcours de l'Utilisateur, nous analysons les Indicateurs de Performance dans Google Analytics sur :

- ✓ la Conversion,
- ✓ le Comportement des Utilisateurs
- ✓ le Merchandising

Afin de compléter les données nécessaires à la bonne analyse du site et de pouvoir fiabiliser les conclusions de l'Audit, nos Consultants vous conseilleront la mise en place d'outils de mesure externes à Google Analytics (clicktracking, heatmaps,...).



Nous étudions tous les éléments d'Ergonomie et d'Information influençant la qualité de l'Expérience Utilisateur :

- ✓ sur Desktop
- ✓ et sur Smartphone

L'Audit de Site E-commerce contient plus de 60 points de contrôle.

L'Audit de l'Interface se concentre sur le Parcours d'Achat du visiteur, de la page d'accueil jusqu'à la confirmation de la commande.

Nous passons au crible plus de 60 critères, comme par exemple :

- Perception Globale de la Charte Graphique
- Structure du Site et des Pages
- Navigation dans l'Offre Catalogue
- Architecture & Organisation de l'Information
- Contenu des Pages
- Couleur & Visuels
- Fonctionnement du Moteur de Recherche
- Fonctionnement des Formulaires
- Eléments d'Actions
- Attractivité et Pertinence du Merchandising
- Qualité de l'Argumentaire Commercial
- Contrôle Utilisateur
- Respect des Conventions
- Conformité RGPD

A l'issue de la Mission, nous transmettons à nos clients un Rapport complet et détaillé contenant :

- ✓ une Synthèse détaillée de tous les points étudiés
- ✓ l'ensemble des Problèmes identifiés
- ✓ des actions d'Amélioration à mettre en place, qui seront hiérarchisées par ordre de priorité

Les Conclusions de l'Audit de Site E-commerce sont présentées au client au cours de la réunion de clôture de la mission.

L'objectif de cette réunion est de définir un plan d'action permettant de :

- ✓ Prioriser les actions nécessaires et immédiates pour votre groupe
- ✓ Structurer une méthodologie de travail adaptée au contexte de votre entreprise

Nos équipes vous accompagnent également dans la mise en place des actions et recommandations nécessaires pour développer la Conversion et le Chiffre d'Affaires de votre Site E-commerce.

Nous étudions tous les éléments d'Ergonomie et d'Information influençant la qualité de l'Expérience Utilisateur :

- ✓ sur Desktop
- ✓ et sur Smartphone

L'Audit de Site E-commerce contient plus de 60 points de contrôle.

L'Audit de l'Interface se concentre sur le Parcours d'Achat du visiteur, de la page d'accueil jusqu'à la confirmation de la commande.

Nous passons au crible plus de 60 critères, comme par exemple :

- Perception Globale de la Charte Graphique
- Structure du Site et des Pages
- Navigation dans l'Offre Catalogue
- Architecture & Organisation de l'Information
- Contenu des Pages
- Couleur & Visuels
- Fonctionnement du Moteur de Recherche
- Fonctionnement des Formulaires
- Eléments d'Actions
- Attractivité et Pertinence du Merchandising
- Qualité de l'Argumentaire Commercial
- Contrôle Utilisateur
- Respect des Conventions
- Conformité RGPD



CONSEIL EN SUPPLY CHAIN





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

En tant que Responsable Logistique ou Supply Chain Manager d'une PME ou d'un Grand Groupe, vous souhaitez :

- ✓ Mettre en place une Stratégie rentable en Supply Chain Management ?
- ✓ Optimiser votre Gestion de Stocks ?
- ✓ Gérer de façon plus efficace vos Approvisionnements ?

Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** a développé un savoir-faire reconnu dans le domaine de la Supply Chain : nos Consultants Supply Chain vous accompagnent dans l'amélioration de vos performances en considérant la complexité de la chaîne logistique dans son ensemble, du fournisseur au client final.

Notre cabinet peut réaliser des modélisations et des optimisations logistiques afin de convertir votre **Supply Chain** en un avantage compétitif et un levier de développement de la performance de votre entreprise.

Ainsi, en repensant votre Supply Chain, votre entreprise sera immédiatement plus agile et plus performante en matière de service client et de contribution aux résultats de par sa création de valeur.

La Supply Chain a longtemps été considérée comme seulement une fonction support des entreprises au service des activités commerciales.

Cependant, cette vision évolue et les Directions Générales se rendent compte que la Supply Chain est un réel facteur de compétitivité pour les entreprises.

Effectivement, une Supply Chain optimisée et planifiée permet d'améliorer :

- ✓ la qualité des produits,
- ✓ les délais de livraison
- ✓ et même de minimiser les coûts qui sont les attentes des clients sur les différents marchés d'aujourd'hui et de demain.

L'Optimisation de la Chaîne Logistique est donc un objectif pour toute société souhaitant atteindre l'excellence opérationnelle !



Enfin, avec la digitalisation et la mondialisation, et face à la prolifération de données disponibles et à la complexification des process, l'optimisation de la Supply Chain devient un enjeu crucial et un levier d'amélioration des performances de l'entreprise à tous les niveaux.

Créer de la valeur, générer un avantage concurrentiel, réussir à gagner en performance dans un environnement de plus en plus compétitif et changeant : autant d'enjeux stratégiques que nous vous aiderons à relever quel que soit votre contexte (rachat/ fusion, ouverture de nouveaux marchés, conquêtes de nouveaux clients, menace d'un nouvel entrant, opportunité de développement produit/services, intégration de nouvelles contraintes réglementaires, RSE, financières, géopolitiques, climatiques...).

Ensemble, nous analyserons votre chaîne de valeur et transformerons votre Supply Chain pour garantir qu'elle soit alignée avec la stratégie de votre entreprise et contribue durablement à sa réussite !

➤ Exemples de Réalisations :

- ✓ Audit, Plan Directeur et Refonte de la Supply Chain d'une Multinationale
- ✓ Élaboration d'un Schéma Directeur Supply Chain (pilotage des flux, gouvernance Supply Chain)
- ✓ Rationalisation du Réseau Industriel et de Distribution Physique pour un Leader Industriel
- ✓ Réduction du BFR stocks de Produits Finis et de Pièces de Rechange d'un Fabricant

Nos Avantages :

- ✓ Une Réponse Personnalisée pour chaque besoin adapté à votre contexte
- ✓ Une Expertise en Conseil en Supply Chain
- ✓ Des Professionnels de la Supply Chain à forte expertise, désireux de transmettre leur savoir faire
- ✓ Des Missions accomplies créant rapidement de la valeur pour nos clients
- ✓ Une Expérience issue de nombreux projets Supply Chain conduits dans des contextes variés
- ✓ Nos Missions sont basées sur une durée clairement délimitée avec des résultats factuels à la clé

Le Retour sur Investissement sur chaque mission de Logistique et Supply Chain est très attractif pour nos clients et est compris entre 3 et 6 mois à l'issue de la mission confiée à notre cabinet !



Nos 7 Offres de Conseil et d'Accompagnement en Supply Chain selon vos objectifs :

AMELIORATION DE LA PERFORMANDE DE L'ORGANISATION



STRATEGIE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



OPTIMISATION DES STOCKS



OPTIMISATION DES APPROVISIONNEMENTS



DESIGN DE RESEAU LOGISTIQUE



OPTIMISATION DU PLAN DE TRANSPORT



OPTIMISATION DES TAUX DE SERVICE CLIENT





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

AMELIORATION DE LA PERFORMANCE DE L'ORGANISATION

Nos Consultants Supply Chain, à travers une démarche de Lean Management, contribuent à l'efficacité des Organisations et des Processus Logistiques. Que cela soit en termes de fluidité, de simplicité ou de précision, nos Consultants spécialisés en Lean Logistique interviennent sur les **3 niveaux suivants** :

Niveau 1 : Opérations Physiques

- Transformation
- Manutention
- Conditionnement
- Déplacement

Niveau 2 : Management des Ressources

- Standardisation des activités
- Gestion des compétences et de la polyvalence
- Animation et implication
- Performance

Niveau 3 : Opérations Administratives

- Ordonnancement
- Planification / prévisions
- Flux documentaires
- Service client
- Communication interne



Le Département Supply Chain du Cabinet Maroc Performance bénéficie d'un savoir-faire reconnu, notamment en matière de :

- ✓ Identification et Elimination des Gaspillages Logistiques
- ✓ Rationalisation de la Productivité des Flux d'Informations et Financiers
- ✓ Mise en place d'une Démarche d'Amélioration Continue
- ✓ Optimisation des Opérations Logistiques





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

STRATEGIE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Notre cabinet accompagne les Directeurs de la Logistique et de la Supply Chain à répondre aux questions qu'ils se posent quotidiennement :

- ✓ Mon Organisation peut-elle être plus performante ?
- ✓ Comment travailler avec mes Fournisseurs vers un optimum commun ?
- ✓ Comment réduire l'impact économique et environnemental de mes Opérations Logistiques ?
- ✓ Comment anticiper les changements du marché plus rapidement que mes concurrents ?
- ✓ Comment récupérer de la trésorerie sans impacter la satisfaction client ?
- ✓ Mes engagements de service sont-ils respectés ?



➤ Dans le cadre de la réalisation de la Stratégie Supply Chain Management, nos spécialistes respecteront les étapes suivantes :

**Etape
5**

Evaluation et sélection des axes de progrès : impacts du marché, coûts de réalisation, coûts de fonctionnement...

**Etape
4**

Identification des principaux leviers : forces et faiblesses de la logistique de l'entreprise, points d'appuis compétitifs

**Etape
3**

Positionnement sur le marché : concurrents, opportunités et menaces, éléments de cadrage et KPI's...

**Etape
2**

Evaluation des attentes clients : exigences clients, satisfaction, barème de valeur...

**Etape
1**

Cartographie de l'existant : organisation actuelle, sources de revenus (gains, clients, produits)...





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

OPTIMISATION DES STOCKS

Il est nécessaire de disposer des Produits en Stock.
Cela présente les 6 avantages suivants à savoir pouvoir :

Lisser la Production

Limiter les Goulots d'Etranglement dans la Chaîne Logistique

Etre Réactif face à la Demande

Eviter qu'un client s'adresse à la Concurrence

Réduire les Surcoûts liés aux Matières Premières

Contrecarrer les Difficultés liées aux activités ou Produits Saisonniers



En revanche, disposer de surstock peut avoir des incidences nuisibles pour la rentabilité de l'entreprise.

En effet, surstocker engendre les conséquences suivantes :

- ✓ une immobilisation de capital
- ✓ des charges fixes et variables, pour les entreposer et les entretenir
- ✓ le surstock risque d'être perdu à cause des dates de péremption ou à cause des effets de mode qui peuvent rendre les biens obsolètes.

Suite à ce constat, l'optimisation des stocks prend tout son sens.

Qu'il s'agisse de produits finis, d'encours ou de matières premières, il est donc essentiel que les entreprises se penchent sur le sujet de l'optimisation des stocks afin d'arbitrer entre le niveau de stock minimal et la qualité de service attendue.



Le cabinet **MAROC PERFORMANCE** utilise son expertise en Mathématiques Décisionnelles et son Savoir-Faire pour aider ses clients à optimiser leur Gestion des Stocks tout au long de leur chaîne logistique.

Nos Consultants Logistique vous accompagnent pour répondre aux problématiques d'optimisation des stocks suivantes :

Diagnostic des stocks actuels (taux de services actuels, classification ABC des produits du catalogue,...)

Positionnement Géographique des Stocks

Dimensionnements des Entrepôts

Optimisation du Mode d'Approvisionnement par famille de produits

Détermination des fréquences optimales d'approvisionnement

Dimensionnement des Stocks de Sécurité





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

OPTIMISATION DES APPROVISIONNEMENTS

Le Sourcing est un processus de recherche de fournisseurs pouvant le mieux répondre aux besoins de la société acheteuse en termes de coûts, innovation et qualité.

La pluralité des Fournisseurs Potentiels, la complexité des contrats d'achat (service, produit, durée...), les enjeux financiers liés aux stocks et la valorisation IFRS des actifs poussent les entreprises à utiliser des outils d'aide à la décision pour la gestion et l'optimisation des approvisionnements.



Le cabinet MAROC PERFORMANCE, fort de sa solide expérience en Solutions Logistiques, peut intervenir sur les problématiques clés suivantes :

- ✓ Optimisation des Approvisionnements via la fiabilisation des prévisions afin de réduire les stocks tout en assurant le niveau de qualité de service demandé
- ✓ Analyse des Coûts Totaux (coûts achats, coûts de revient)
- ✓ Analyse de l'impact sur le BFR et la Trésorerie de votre Société
- ✓ Cartographie des Risques liés au Management de la Chaîne d'Approvisionnement
- ✓ Pilotage de l'Activité (BFR, SLA, Couverture de stock...)
- ✓ Aide au dépouillement d'un Appel d'Offres en satisfaisant plusieurs contraintes





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

DESIGN DE RESEAUX LOGISTIQUE (Network Design)

Le Network Design est un sujet stratégique pour les entreprises.

Il requiert une étude approfondie afin d'orienter les décisions à fort enjeu telles que :

- ✓ Localiser, Dimensionner le bon nombre d'usines, plateformes et entrepôts
- ✓ Définir les Flux Physiques entre les différents maillons de la chaîne logistique ainsi que les flux de distribution
- ✓ Spécialiser (ou non) les productions des usines
- ✓ Stocker les références au bon endroit afin de livrer au mieux les clients
- ✓ Externaliser certaines activités comme la distribution

Dans le contexte économique actuel où la pression des concurrents est forte, le marché volatile et globalisé, les coûts des matières premières en hausse, élaborer un Réseau Logistique performant est donc un avantage concurrentiel.

Optimisé, un Réseau Logistique permet de :

- ✓ Réduire les Coûts
- ✓ Assurer le Pilotage des Flux Logistiques Complexes
- ✓ Apporter une excellente Qualité de Service aux clients

Les 3 Avantages à utiliser ces outils de Network Design :

- ① Les Caractéristiques et Spécificités de votre Supply Chain sont modélisées (coûts de transport ou de production, contraintes de lots de production, contraintes de stockage, contraintes opérationnelles...)
- ② Nos Simulations permettent de proposer des solutions optimisées pour le Network Design, comprenant un chiffrage économique de la solution et une vue détaillée du réseau (cartographie des flux de transport entre les sites, les productions par usine...).
- ③ Analyses poussées (compréhension des résultats, réalisation de scénarios « what if »)





CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

OPTIMISATION DU PLAN DE TRANSPORT

La Plan de Transport définit la façon d'acheminer des biens et marchandises d'un point A à un point B en utilisant les ressources humaines et matérielles disponibles de l'entreprise.

Le cabinet propose d'optimiser votre Plan de Transport en utilisant vos ressources de la meilleure manière possible afin de satisfaire :

✓ Critère Economique : réduire les kilomètres parcourus et optimiser le remplissage des véhicules

✓ Critère Commercial : optimiser la carte de délais pour se démarquer de la concurrence

✓ Critère Environnemental : réduire les émissions polluantes de CO2

✓ Critère Qualité : veiller à la conformité de votre marchandise en minimisant le nombre de ruptures de charge

Grâce à son savoir-faire et son expertise métier, le cabinet MAROC PERFORMANCE contribue à l'Optimisation et la Planification du Transport à différents niveaux de la Supply Chain (approvisionnement, plan de distribution, transport et plan de transport).



CONSEIL EN SUPPLY CHAIN

OPTIMISATION DES TAUX DE SERVICE CLIENT

Votre Entreprise doit à la fois :

- ✓ Fidéliser les Clients
- ✓ Réduire le nombre de Litiges et les Ruptures en Point de Vente
- ✓ Améliorer sa Réactivité et sa Souplesse

Pour répondre à toutes ces questions, notre cabinet spécialisé en Logistique et Supply Chain propose la méthode suivante :

- ✓ Redéfinition des attentes clients : nombre de références, délais de livraison...
- ✓ Analyse des écarts : taux de satisfaction, taux de rupture, rotation des stocks...
- ✓ Priorisation des leviers : taille des assortiments, politique de SAV, schéma d'approvisionnement...
- ✓ Mise en oeuvre des solutions et maintien en condition opérationnelle (MCO)



Nos Consultants spécialisés en Supply Chain bénéficient d'un savoir faire reconnu, notamment en matière de :



Définition de Stratégies d'Approvisionnement des Points de Vente



Optimisation des Stocks et Définition des Règles de Gestion



Mise en place de Système de Prévision



Construction de Tableau de Bord « service client » et KPI's associés



NOUS SOMMES DÉJÀ INTERVENUS PRÈS DE CHEZ VOUS

Formations Inter/Intra Entreprises

Ingénierie de Formation

Evaluation des Compétences



MAROC PERFORMANCE (Groupe Innov Maroc) : 39 rue Vouziers, Angle Bvd Emile Zola, Casablanca
Tel : +212 (0) 522 247 210 - Fax : +212 (0) 522 247 212 - Site Web : www.maroc-performance.com