



La société Bépé Hemme est une société d'ingénierie qui vend du conseil et des solutions de stockage sécurisées.

Son offre de valeur est de permettre d'améliorer la sécurité des données de ses clients.

Elle travaille en B2B en France.

Elle a au plus 10 collaborateurs.

Elle utilise un petit ERP qui s'appelle Incwo et éventuellement d'autres solutions logicielles à définir en fonction des scénarios.



Enjeux et principes

La société Bépé Homme est en incubation, les produits et services sont définis.

Le dirigeant souhaite être accompagné et que vous fassiez un rapport d'audit lui permettant de mieux décider comme elle doit fonctionner.

Ce travail n'a jamais été fait. On ne dispose pas de documents.





Enjeux et principes

Le personnel est très particulier puisque les collaborateurs ***internes*** sont issus d'un clonage génétique et ont suivi les mêmes formations et peuvent travailler à n'importe quel poste de l'entreprise.

Ils ont tous le même salaire (hors prime éventuelle de performance).

L'entreprise ayant levé assez de fonds au démarrage, elle n'a pas de trésorerie à court terme.





Enjeux et principes

Chaque groupe devra choisir un des 7 scénarios suivants.



Scénario 1 :

L'entreprise mise principalement sur sa force commerciale pour vendre des produits et services à haute valeur ajoutée.

Ses critères sont principalement la performance, à un faible niveau de risque.

Le coût importe peu.



Scénario 2 :

L'entreprise mise principalement sur la vente du matériel de stockage sécurisé.

Ses critères sont principalement les coûts faibles, à un faible niveau de risque.



Scénario 3 :

L'entreprise donne une grande place à l'humain. Elle vend principalement du service.

Elle a une politique RSE très forte et est ISO14001.



Scénario 4 :

L'entreprise privilégie une politique financière agressive.

Les coûts doivent être minimaux. Un haut niveau de risque est acceptable.



Scénario 5 :

L'entreprise place le client au centre de sa stratégie.

Un haut niveau de performance est attendu. Le risque doit être minimal.



Scénario 6 :

L'entreprise a choisi de ne travailler qu'à distance en utilisant à fond les canaux numériques.

Le risque doit être minimal.



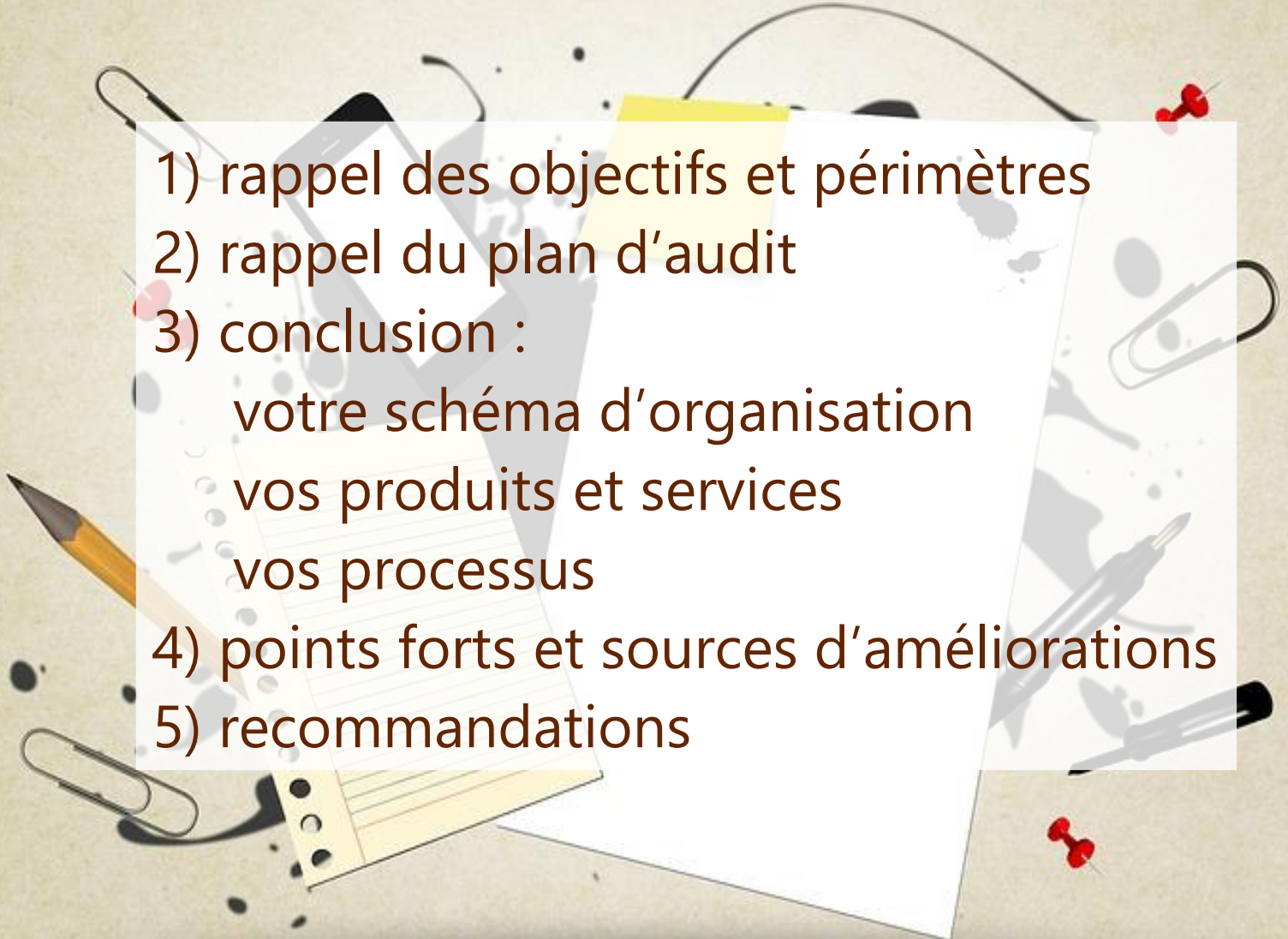
Scénario 7 :

L'entreprise a choisi de ne travailler qu'avec des consultants sous-traitants qu'elle forme.

Un haut niveau de performance est attendu. Le coût doit être minimal.



Rapport à rendre

- 
- The background is a textured, light brown surface. Overlaid on this are several white and yellow papers, some with faint lines. There are several paper clips (one silver, one black), two red pushpins, and two pens (one yellow, one black) scattered around the papers. The text is centered on a white rectangular area.
- 1) rappel des objectifs et périmètres
 - 2) rappel du plan d'audit
 - 3) conclusion :
 - vos schéma d'organisation
 - vos produits et services
 - vos processus
 - 4) points forts et sources d'améliorations
 - 5) recommandations



1) rappel des objectifs et périmètres

The Business Model Canvas

Designer pour:

Designer par:

Le:

Version N°:

Partenaires



- Qui sont nos Partenaires Clés?
- Qui sont nos fournisseurs?
- Quelles Ressources nous acquérons par nos partenaires?
- Quelles Activités réalisent nos Partenaires?

Objectifs du Partenariat
Optimisation et Economie
Réduction des Risques
Acquisition de certaines Ressources ou Activités

Activités



- Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre?
- Notre Distribution?
- Notre Relation Client?
- Nos sources de revenus?

Catégories
Production
Résolution de Problèmes
Plateforme/Processus

Offre



- Quelle valeur nous fournissons au client
- Quelle problématique client nous résolvons?
- Quel groupement de produits ou services nous offrons à chacun des segments client?
- Quels besoins clients nous satisfaisons?

Caractéristiques
Nouveauté
Performance
Customisation
"Pain de sucre"
Design
Marché/Technologie
Modèles des Coûts
Accessibilité
Utilisabilité

Relation Client



- Quelle type de relation chaque segments clients souhaitent que nous établissons avec eux?
- Comment ces relations s'inscrivent-elles avec le reste de notre Business Model?
- Combien coûtent-elles?

Exemple
Assistance Personnelle
Assistance Personnelle 24h/24
Self Service
Service Automatique
Communauté d'entraide
Co-Création

Segments Client



- Pour qui nous créons de la valeur?
- Qui sont les clients les plus importants?

Ressources



- Quelles Ressources sont nécessaires pour réaliser notre offre?
- Notre Distribution?
- Notre Relation Client?
- Nos sources de revenus?

Types de Ressources
Ressources Physiques
Ressources Intellectuelles (Marques, Brevets, Données...)
Ressources Humaines (Capital Humain)
Ressources Financières

Canaux de Distribution



- Par quel Canal nous interagissons avec nos Segments Clients?
- Comment nos Canaux sont intégrés à notre Business Model?
- Lequel marche le mieux?
- Lequel est le plus rentable?
- Comment nous les intégrons aux routines clients?

Phases de Canal:
1. Acquisition
Comment nous faisons connaître notre offre au client?
2. Evaluation
Comment nous aidons le client à évaluer notre offre?
3. Achat
Comment le client peut acheter notre offre?
4. Expédition
Comment nous expédions notre offre au client?
5. Service Après Vente
Comment nous fournissons un service après-vente?

Structure des Coûts

- Quels sont les coûts les plus importants de notre Business Model?
- Quelles est le coût des Ressources?
- Quelles est le coût des Activités?
- Nos sources de revenus?

Caractéristiques
Coûts Fixes
Coûts Variables
Coûts d'achat
Coûts de Vente



Sources de Revenus

- Pour quelle valeur nos clients sont vraiment prêts à payer?
- Pour quelle offre ils payent actuellement?
- Comment ils payent actuellement?
- Comment ils préféreraient payer?

Types:
Vente de bien
Frais d'utilisation
Abonnement
Paiement, Location, Crédit-Bail
Licence d'exploitation
Frais de Courtage
Publicité

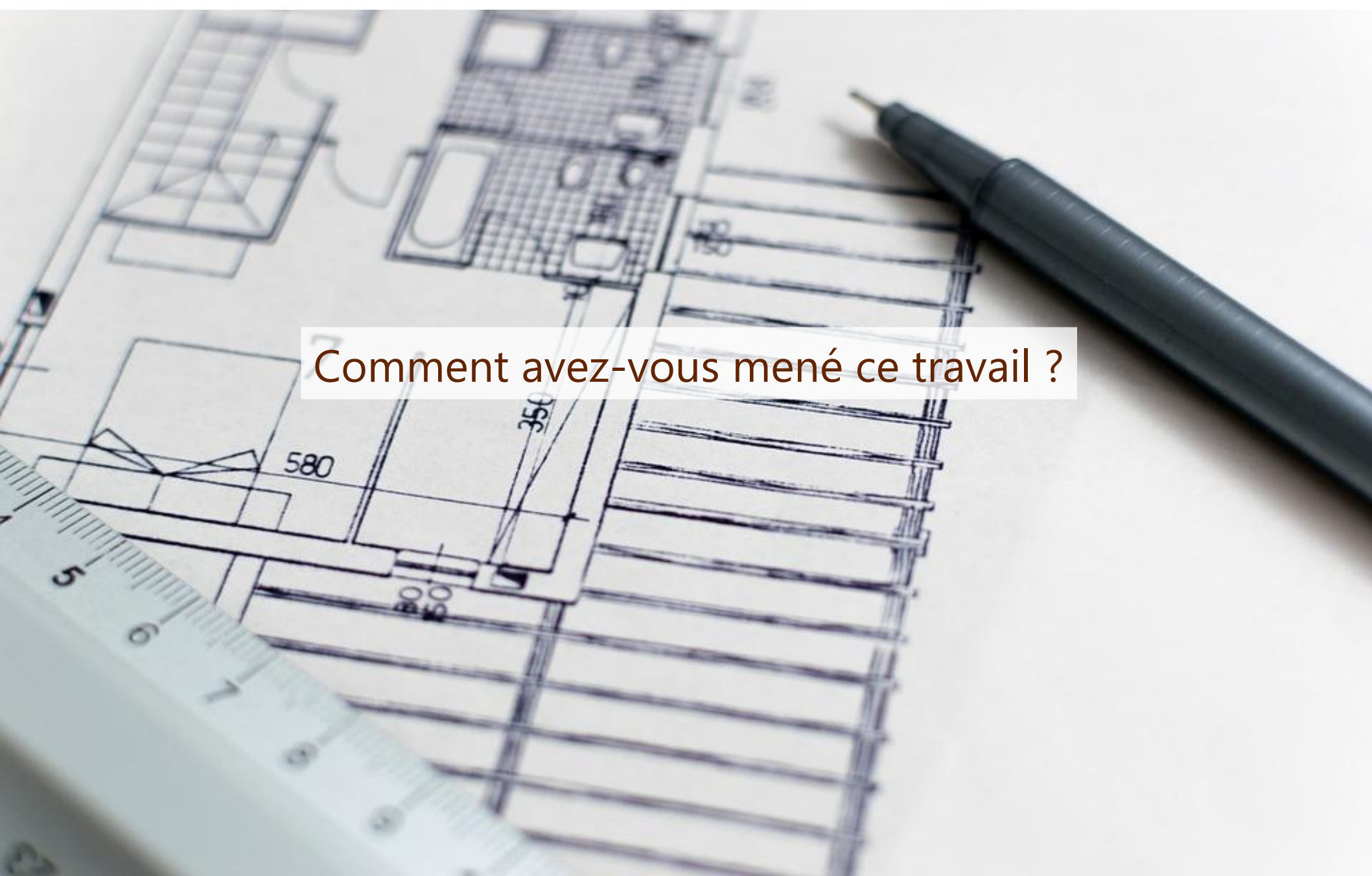
Prix Fixes:
Liste de Prix
Dépendent des Options Produits
Dépendent des Segments Client
Dépendent des Volumes

Prix Dynamiques:
Segmentation
Coût du Rendement
Marché au long Période





2) rappel du plan d'audit

A close-up photograph of an architectural drawing on a light-colored surface. The drawing features various geometric shapes, lines, and numerical annotations such as '580', '350', '150', and '80'. A white ruler is positioned diagonally in the bottom-left corner, showing markings from 5 to 10. A dark grey pen lies horizontally across the right side of the drawing. A semi-transparent white rectangular box is overlaid on the center of the image, containing the text 'Comment avez-vous mené ce travail ?'.

Comment avez-vous mené ce travail ?



3) conclusion : votre schéma d'organisation

Fonctions à assurer
Organisation finale

Expliquez les choix.





3) conclusion : vos produits et services

Schéma

Expliquez les choix.



3) conclusion : vos processus



Schémas de tous les processus de l'entreprise
Détaillez le plus important pour votre modèle.

NB : la société utilise forcément l'ERP Incwo, il faut que
les processus s'y adaptent.





4) points forts et sources d'améliorations

Pour le processus le plus important, déterminer un certain nombre de KPI qui permettront de remonter des éléments de gouvernance.





5) recommandations

Conclusion du rapport



6) annexes





Présentation du travail

15/20 mn de Présentation

Objectifs /1
Plan audit /2
Schéma organisation /2
Modèle produits/srv /1
Processus
 lisibilité /1
 cohérence /1
 complétude /1
 global /2
KPI /2
Recos /2
Qualité de la présentation /3
Rapport /2