

PENSEZ-VOUS QU'IL EST UTILE DE CONNAÎTRE ET MAÎTRISER VOS COÛTS EN PÉRIODE DE CRISE ?

Cette question simple appelle une réponse simple. Pour autant, de nombreuses entreprises n'ont pas engagé de travaux relatifs à la connaissance de leurs coûts, ne connaissent pas la rentabilité réelle de leurs produits ou services ou ne disposent pas d'outil qui permette de mesurer sans délai les niveaux de résultats futurs de l'entreprise.

Dans un environnement de crise économique, il est indispensable de tout mettre en œuvre pour améliorer la performance de l'entreprise, c'est-à-dire celle de ses processus. Il faut donc actionner un à un les différents leviers d'accroissement de la performance, par exemple :

- Supprimer les tâches manuelles répétitives et sans valeur issues des ruptures des systèmes par la mise en œuvre d'outils d'automatisation ;
- Limiter les tâches consommatrices d'ETP, de « datacrunching » dans Excel en adoptant les bons outils du marché ;

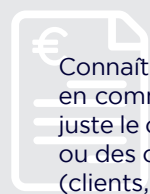
- Revoir les sources d'optimisation au sein des processus opérationnels, tâche par tâche, avec la mise en place de plans d'action adéquats ;
- Travailler en mode « Fast » tout au long du processus jusqu'aux tâches finales d'enregistrement comptable et de reporting ;
- Modéliser ses coûts pour limiter les pertes et augmenter les gains de ses différentes activités tout en s'appuyant sur un outil de costing adapté.

Sur ce dernier point qui relève de la méthode ABC, les motivations des entreprises qui conduisent ce type de projet sont diverses : le règlementaire comme par exemple dans le secteur de l'assurance, la modernisation de l'outillage en place, ou encore le besoin de diagnostiquer les sources de pertes au sein des processus.

Nous avons identifié chez nos récents clients différentes motivations à nous confier une mission de costing - de modélisation des coûts :



Connaître ses coûts pour maîtriser la rentabilité de son business model par produit et par service... Et produire des comptes d'exploitation par produit, définir ses prix de vente, vérifier la rentabilité de ses contrats, veiller à la rentabilité des projets, etc.



Connaître les coûts des moyens mis en commun pour refacturer au plus juste le coût des prestations des GIE ou des centres de services partagés (clients, fournisseurs, comptables) aux entités juridiques clientes



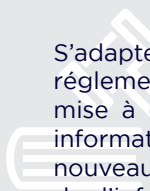
Connaître les coûts des Directions Supports (DSI, DAF, DRH, DAI, etc.) pour mettre en place un catalogue de services tarifés à disposition de la Direction Générale et des Directions Opérationnelles pour refacturer les coûts des prestations



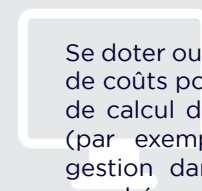
Disposer de benchmarks internes par pays, par site de fabrication, par branche, par secteur, par filiale, par produit, etc. afin d'être en mesure d'analyser les écarts de pratiques, des processus en question



Actualiser les modèles utilisés par les différentes Directions et les mettre en correspondance (contrôle de gestion, risques, etc.) pour tenir compte de nouveaux enjeux ou de contraintes réglementaires



S'adapter aux contraintes réglementaires qui impliquent une mise à disposition plus rapide des informations et la mise en œuvre de nouveaux processus de production de l'information en mode « Fast Close - Good Close » - (par exemple mettre à jour le modèle de calcul de coûts pour répondre aux besoins des IFRS 17 et tenir compte du pilotage multi normes de l'entreprise (French gap / S2 / B3 / IFRS / Budget)



Se doter ou changer d'outil de calcul de coûts pour s'adapter aux besoins de calcul de coûts de l'entreprise - (par exemple, pour passer d'une gestion dans Excel à un outil du marché en ligne avec ses besoins fonctionnels et techniques)



Étudier la rentabilité d'acquisitions futures ou de nouveaux services / produits, de les intégrer au budget et d'anticiper les actions de rentabilité si nécessaire

Depuis sa création en 2000, A2 Consulting accompagne les organisations dans leurs programmes de transformation pour atteindre la performance durable et solide des processus et répondre aux objectifs prioritaires de l'entreprise :

- **Réduire les coûts** des processus à **long terme**
- Maîtriser et gérer les **risques prioritaires** de l'entreprise
- Améliorer le pilotage et la **performance** des processus
- Valoriser les **compétences des collaborateurs** en les faisant intervenir sur des sujets stratégiques

NOTRE SAVOIR-FAIRE EN MATIÈRE DE CALCUL DE COÛTS

DES MODÈLES DE CHARGES
DEPUIS PLUS DE
15 ANS

NOUS COUVRONS TOUTE LA
CHAÎNE DE VALEUR
DE LA CONCEPTION AU
DÉPLOIEMENT APPLICATIF

NOTRE PLUS GROS MODÈLE
MIS EN PLACE GÈRE
4 MD €
DE CHARGES

UNE ÉQUIPE « COSTING »
DÉDIÉE DE
10 CONSULTANTS

NOUS AVONS CONÇU PLUS
DE
50 MODÈLES

CONCEPTION DE MODÈLES
DANS
5 PAYS

LES DIFFÉRENTES PHASES D'UN PROJET DE CALCUL DE COÛTS

CADRAGE

1. Audit et diagnostic des dispositifs existants / Définition de la cible
2. Analyse des charges et des données volumétriques de l'entreprise
3. Définition du cahier des charges du système d'information et aide au choix de l'éditeur

CONDUITE DU PROJET

1. Conception de la modélisation des coûts avec une vision par processus
 - a. Phase de prototypage
 - b. Conception de « livre blanc » (règles de gestion à partager)
 - c. Phase de généralisation
2. Intégration du dispositif dans un outil de calcul de coûts et mise en place de l'architecture fonctionnelle et technique
3. Mise en place de l'organisation cible ; articulation des rôles entre contrôle de gestion central et local

DÉPLOIEMENT

1. Élaboration des méthodologies de cost-killing exploitant pleinement les résultats d'une démarche de costing
2. Assistance à la gestion du modèle de coûts pour la définition de la stratégie du business model
3. Audit opérationnel de la performance des processus pour réduire les pertes en ligne (démarque - freinte - etc.)

A2 Consulting est un cabinet de conseil indépendant en organisation et en management fondé en 2000. Nous intervenons dans les secteurs de la banque, de l'assurance, de l'asset management, de l'industrie et des services, de l'immobilier et du transport, notamment sur des sujets d'amélioration de la performance opérationnelle au sein des métiers et des Directions Financières dans les domaines de la clôture des comptes, de la gestion des risques, de la performance, du pilotage et des projets réglementaires.



Hervé FRATTA

Associé

herve.fratta@a2consulting.fr

06 60 53 49 76



Bertrand MONTIER

Directeur Associé

bertrand.montier@a2consulting.fr

06 98 32 29 38