

## I07 / Organisation d'entreprise

### L'organisation de l'entreprise

Colette Gissinger - Consultante en employabilité - CGIP

#### 5 grandes activités :

- tout ce qui concerne la stratégie et la gouvernance ;
- tout ce qui concerne le développement commercial ;
- la production en elle-même des biens ou services ;
- les ressources humaines ;
- tout ce qui concerne la finance en général.

### Chiffrer les coûts de la non-qualité

Annabelle Saillant - Consultante formatrice auditrice en Qualité - Partenaire Qualinove

Quels sont les enjeux de ce chiffrage des coûts de la **non-qualité** dans l'entreprise ?

Ces coûts peuvent être importants et représenter une part non négligeable du chiffre d'affaires. De chiffrer ses coûts va permettre de déterminer les plus importants et, derrière, de définir des actions pour les réduire, ensuite de suivre les progrès en mesurant les gains au fil du temps.

Cela représente aussi un moyen de communication, un langage connu par tous et compris par tous.

Différents types de coûts :

- les coûts de non-qualité externe, défauts détectés chez vos clients ;
- même principe mais pour des défauts détectés en interne : coûts de non-qualité interne ou liés aux dysfonctionnements en général.

### Animer la qualité sur le terrain

Christian Leclerc - Management organisation qualité sécurité - Clé-Consult

La mise en place d'un **système qualité** est incontournable pour tout type d'entreprises pour assurer une bonne organisation, la certification n'étant que la validation de ce système.

La mise en place de la qualité passe beaucoup par une communication efficace, et cette communication doit être structurée, organisée aussi bien en termes de méthode, qu'en termes de responsabilité.

Il y a dans l'entreprise des appellations qui sont diverses et variées, il y a surtout des niveaux, 4 niveaux :

- la direction qualité, fonction liée à la direction ;
- correspondant, gestionnaire ou coordinateur qualité ;
- animateur qualité ;
- postes de contrôle.

### Amélioration constante et bonnes pratiques

Michel Poussier - Consultant Qualité et Management des Organisation - Partenaire Qualinove

L'**amélioration constante** fait partie des grands principes de la qualité, on la retrouve au sein des normes ISO qui sont les normes de systèmes de management. C'est une activité régulière, permettant d'accroître les capacités à répondre aux exigences.

C'est très normatif mais c'est la volonté de simplifier, d'améliorer, d'optimiser un fonctionnement, une organisation. Vous le retrouvez au sein de la norme ISO 9001, un paragraphe complet lui est dédié, et pour l'illustrer au sein de l'entreprise, l'amélioration fait partie d'une boucle qu'on appelle la boucle de la qualité, la roue de Deming.

### Les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions

Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS

**Acheter**, c'est se procurer sur les marchés extérieurs les biens et services qui sont nécessaires à l'entreprise pour transformer ces produits en produits qu'elle va vendre sur ses marchés clients.

Il y a les achats de production, les achats hors production dont les équipements industriels. Pour bien acheter, il faut respecter un certain nombre de règles qui consistent :

- d'abord, à bien appréhender le besoin ;

- une fois qu'on a bien spécifié son besoin, il faut s'assurer que ce besoin est aligné sur les offres des fournisseurs.

### [Comment réaliser des économies sur ses achats](#)

[Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp](#)

Dans une entreprise, on a l'habitude d'avoir une vision comptable des choses, d'avoir la répartition des postes de dépenses.

Au-delà de ça, ce qui peut être intéressant, c'est d'avoir une segmentation, c'est-à-dire par postes de dépense, de savoir lesquels sont plutôt stratégiques et lesquels le sont moins.

A partir de là, il y a une segmentation qui est classique, qui est connue, qu'on appelle la loi de Pareto, la **cartographie ABC des achats** où on va avoir la possibilité de générer une segmentation avec des postes plutôt stratégiques et ceux qui le sont moins. Et, à partir de là, on arrive à définir un objectif d'économie.

Quelle est la démarche que l'on doit mettre en place, une fois les économies identifiées pour challenger les fournisseurs ?

Une technique simple, c'est la possibilité de massifier ses achats, de réduire son panel de fournisseurs.

### [Les solutions achats pour les petites entreprises](#)

[Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS](#)

Le **e-procurement** est une façon de faire du shopping en ligne, non pas sur des sites marchands avec des prix publics, mais avec des catalogues négociés sur des conditions particulières de l'entreprise. Ces catalogues enregistrent des produits qualifiés. Cela permet à l'utilisateur de faire ses paniers d'achats qui seront validés en interne par un processus de Workflow.

### [Sous-traiter efficacement et sans risque](#)

[Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp](#)

La **sous-traitance**, c'est l'action par laquelle un donneur d'ordre confie tout ou partie d'une prestation à un sous-traitant qui va l'exécuter.

Le sous-traitant se différencie d'un fournisseur : il va être partie prenante de la construction, de la fabrication, en fonction qu'on soit sur une prestation, sur un produit, de ce qui va être livré par l'entreprise, c'est en ça que c'est différent.

### [Externaliser la logistique](#)

[Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting](#)

Une entreprise externalise la **logistique** pour plusieurs raisons :

- la complexité des chaînes logistiques, leur grande étendue ;
- les gains de flexibilité ;
- la réduction et la variabilisation des coûts ;
- le recentrage sur le cœur de métier.

### [Le suivi des expéditions](#)

[Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting](#)

Le **flux de distribution** lie un fabricant ou un distributeur à un client, les acteurs que l'on retrouve, le distributeur ou le fabricant, généralement l'entrepouseur, le ou les transporteurs qui mènent jusqu'au client.

Chaque acteur utilise des systèmes d'informations qui lui sont propres, qui sont propres à son activité. La question du suivi des expéditions nous oblige à nous poser la question de savoir comment ces systèmes, qui appartiennent à des acteurs différents, communiquent les uns avec les autres pour pouvoir suivre une expédition.

Ce qui nous ramène à la fameuse question de la connectivité des systèmes : l'Echange de Données Informatisées ou EDI permet de relier l'ensemble des outils utilisés dans le flux de distribution.

### [Cloud ou SAAS](#)

[Jérôme Bruyas - Responsable des offres - HR Path](#)

Le **Cloud** supporte différents types de services tels que le SAAS. C'est la mise à disposition de moyens

techniques offrant une capacité de stockage, de traitement, de bande passante "illimitée". Le SAAS, ou Software As A Service, consiste en la fourniture des composantes du Cloud.

### [Dirigeant de TPE, choisir votre équipement informatique](#)

Frédéric Libaud - Expert en technologies de l'information - Libaud Frédéric

Quels sont les besoins d'une TPE en matière d'**équipements informatiques** ?

Ils sont relativement importants et, ce qui va primer, ce sont les logiciels utilisés et, entre autres, les logiciels techniques de gestion de l'entreprise, comme ceux de production. Dedans, vous avez des besoins en termes de gestion comptable, gestion financière, gestion de la paye, gestion commerciale.

### [Acheter ou louer ses logiciels](#)

Frédéric Libaud - Expert en technologies de l'information - Libaud Frédéric

Le prestataire, qui va vous permettre de **louer le logiciel**, va héberger sur ses propres moyens le logiciel. Vous avez juste à l'utiliser à distance, via internet. Il va en général assurer la partie maintenance du logiciel, la conservation des données et la sauvegarde de ces données. C'est de la location pure et dure, de l'abonnement.

Sur l'achat de licence, le logiciel vous appartient : vous avez un droit d'usage qui vous appartient et, après, vous faites ce que vous voulez avec cette licence. Vous pouvez par exemple la déployer sur un équipement et le mettre en service pour un certain nombre d'utilisateurs.

### [Identifier les risques liés à internet](#)

Judith Lukoki - Consultante en risques numériques - E-Social Media Consulting

Dans une société à évolution technologique continue et rapide et plus concurrentielle que jamais, faire **sa transformation numérique** est une obligation. Il y a le risque de divulgation de données des clients, il y a le risque de récupération des données par les salariés.

### [Sécuriser votre informatique](#)

Frédéric Libaud - Expert en technologies de l'information - Libaud Frédéric

Les **systèmes d'information** ont toujours utilisé des moyens de stockage et de communication plus ou moins ouverts. Aujourd'hui, on utilise allègrement internet, on échange des mails, un certain nombre de données, on échange aussi des informations avec des clés USB. Tous ces moyens sont des vecteurs de circulation de virus, les moyens pour des personnes mal intentionnées d'accéder à des données sensibles, donc il faut protéger ces informations. Vous avez la problématique de la concurrence qui, de plus en plus, espionne ce que vous faites.

### [Faire appel à un prestataire informatique](#)

Frédéric Libaud - Expert en technologies de l'information - Libaud Frédéric

Pourquoi peut-il être judicieux de faire appel à un **prestataire informatique** ?

La raison est très simple. Si vous êtes chef d'entreprise, plutôt petite structure, vous n'avez pas forcément quelqu'un à disposition pour régler en interne les problèmes. Vous allez devoir le faire vous-même et donc ça a un coût en termes de perte de temps, d'énerverment, de chiffres d'affaires, et d'activité à consacrer à ses clients. Pour régler un problème donné, vous pouvez y passer une journée, un professionnel lui y passera une heure.

### [Comprendre et adopter le lean management](#)

Michel Bacquet - Spécialiste de l'amélioration des processus - MAEGO Conseil

Pour définir le lean management, je dirais : c'est une boîte à outils mais, aussi, un style de management et un état d'esprit. C'est considérer que l'on peut toujours améliorer ce que l'on fait, vouloir satisfaire le client, aider les employés à grandir en faisant attention à ce qu'ils font, en les aidant à mettre en place leurs idées.

A mon sens, c'est vraiment un style de management qui doit primer.

Quand on souhaite mettre en place le lean management, quels sont les bénéfices que l'on peut en tirer ? A titre personnel, je mets toujours en avant l'amélioration de la satisfaction des employés. Ensuite, effectivement, vient l'amélioration de la satisfaction clients.

**Accédez à la vidéo [L'essentiel de l'organisation d'entreprise](#) // 13:25**