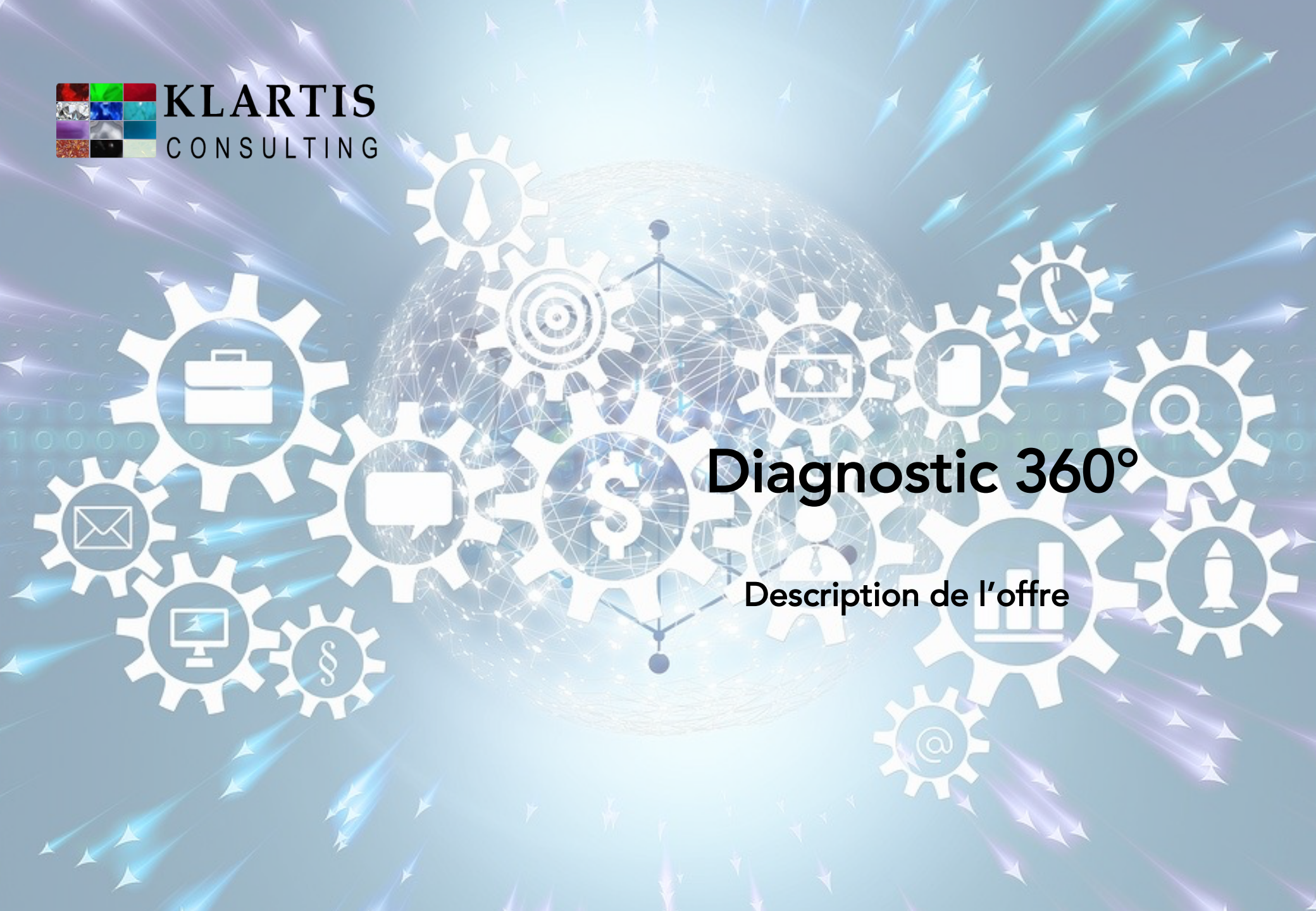
KLARTIS CONSULTING



Diagnostic 360°

Description de l'offre

Quand faire un diagnostic 360° ?

VOUS ÊTES DANS CETTE SITUATION

DG / PDG :

- Votre organisation est en croissance
- Vous subissez un ralentissement d'activité
- Vous envisagez une évolution stratégique majeure
- Vous vous interrogez sur l'efficacité opérationnelle de votre organisation

FONDS D'INVESTISSEMENTS :

- Vous envisagez une nouvelle opportunité d'investissement
- Vous envisagez de céder une participation
- Vous vous interrogez sur le potentiel d'une de vos sociétés en portefeuille

BANQUE CREANCIERE :

- Vous vous interrogez sur l'intérêt de restructurer la dette d'un client

VOUS VOUS POSEZ DES QUESTIONS AUTOUR DES VOLETS SUIVANTS

ORGANISATION & MODES DE FONCTIONNEMENT

Qualité du management

Modèle organisationnel et effectifs adéquats

Qualité des processus et des systèmes

Pertinence des outils de pilotage

RESULTATS ECONOMIQUES & FINANCIERS

Réalisme du Business Plan (chiffres clés et timing associé)

Pertinence des investissements (montants, financement et contributions à la stratégie)

Allocation des moyens (projets, départements,…)

Upsides d'EBITDA potentiels

Notre diagnostic 360° vous aide à prendre les meilleures décisions dans des situations complexes et souvent évolutives.

PERFORMANCE OPERATIONNELLE

Positionnement des performances opérationnelles VS les pairs du marché au global et par grand domaine

Facteurs explicatifs : conjoncturels ou structurels ?

Capacité de l'entreprise à aligner ses performances sur celles des meilleurs pairs

STRATEGIE & RISQUES ASSOCIES

Capacité de l'entreprise à déployer la stratégie prévue

Forces de l'entreprise sur lesquelles s'appuyer

Risques ou faiblesses rédhibitoires

Points de blocages à anticiper

Quels livrables et quel périmètre couvert ?

Quels résultats à l'issue d'un diagnostic 360° ?

- Une analyse en profondeur des différents secteurs de l'organisation
- Une analyse des forces et faiblesses de l'entreprise, son positionnement, son organisation, ses processus et ses outils
- Une analyse des ressources et des compétences
- Une analyse quantifiée des enjeux d'amélioration
- Des plans d'actions opérationnels
- De la clairvoyance sur l'état des performances afin de permettre des ajustements pour conserver/accroître sa position sur le marché
- Une compréhension des risques et opportunités, des enjeux incontournables et des leviers associés qu'il faut actionner
- Une étude approfondie de la viabilité d'un projet en adéquation avec les objectifs fixés

Un périmètre d'action fondé sur une approche transversale de l'entreprise, ou sur un sous-ensemble de départements

- Des recommandations quantifiées générées à partir du diagnostic 360° sur le périmètre global de l'entreprise ou sur un sous-ensemble de départements

Pourquoi choisir Klartis ?
1) Une expérience distinctive, de la stratégie à la mise en œuvre, dans vos métiers

Klartis Consulting a été créé en janvier 2012 par Gilles Cohen, après 25 ans de conseil dans de grands cabinets.

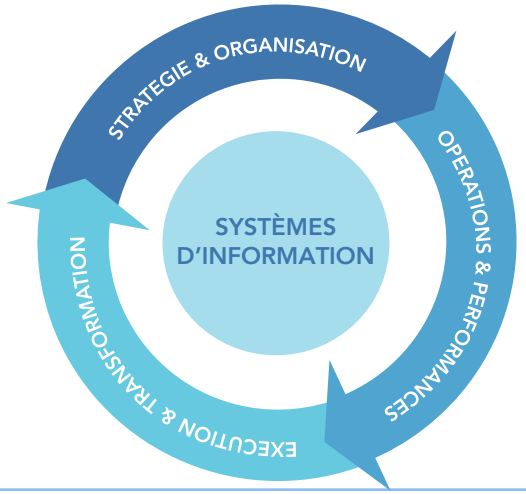
Deloitte.

ineum consulting

Kurt Salmon

- Spécialiste des secteurs du luxe, de la distribution et de la grande consommation
- Plus de 30 années d'expérience
- Des projets de transformation menés depuis la réflexion stratégique jusqu'à l'obtention des résultats escomptés, y compris le pilotage de projet/programme
- Différentes typologies et tailles de clients, en France et à l'international, indépendants ou faisant partie d'un groupe
- Expérience opérationnelle : intérim sur des missions de management (CEO, COO)

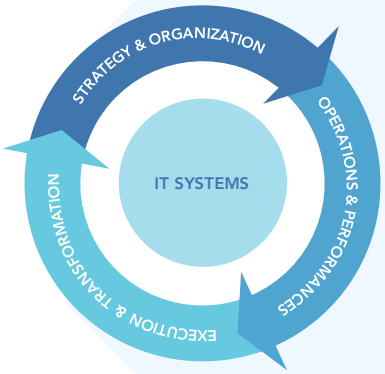
4 offres de service complémentaires : de la réflexion stratégique à la mise en œuvre de plans d'actions :



Des domaines d'intervention focalisés sur le cœur de votre métier et vos enjeux principaux

Pourquoi choisir Klartis ?
2) Une liste de clients riche et variée, servis au travers de plus de 180 missions

Pourquoi choisir Klartis ?
3) De nombreux diagnostics opérationnels menés



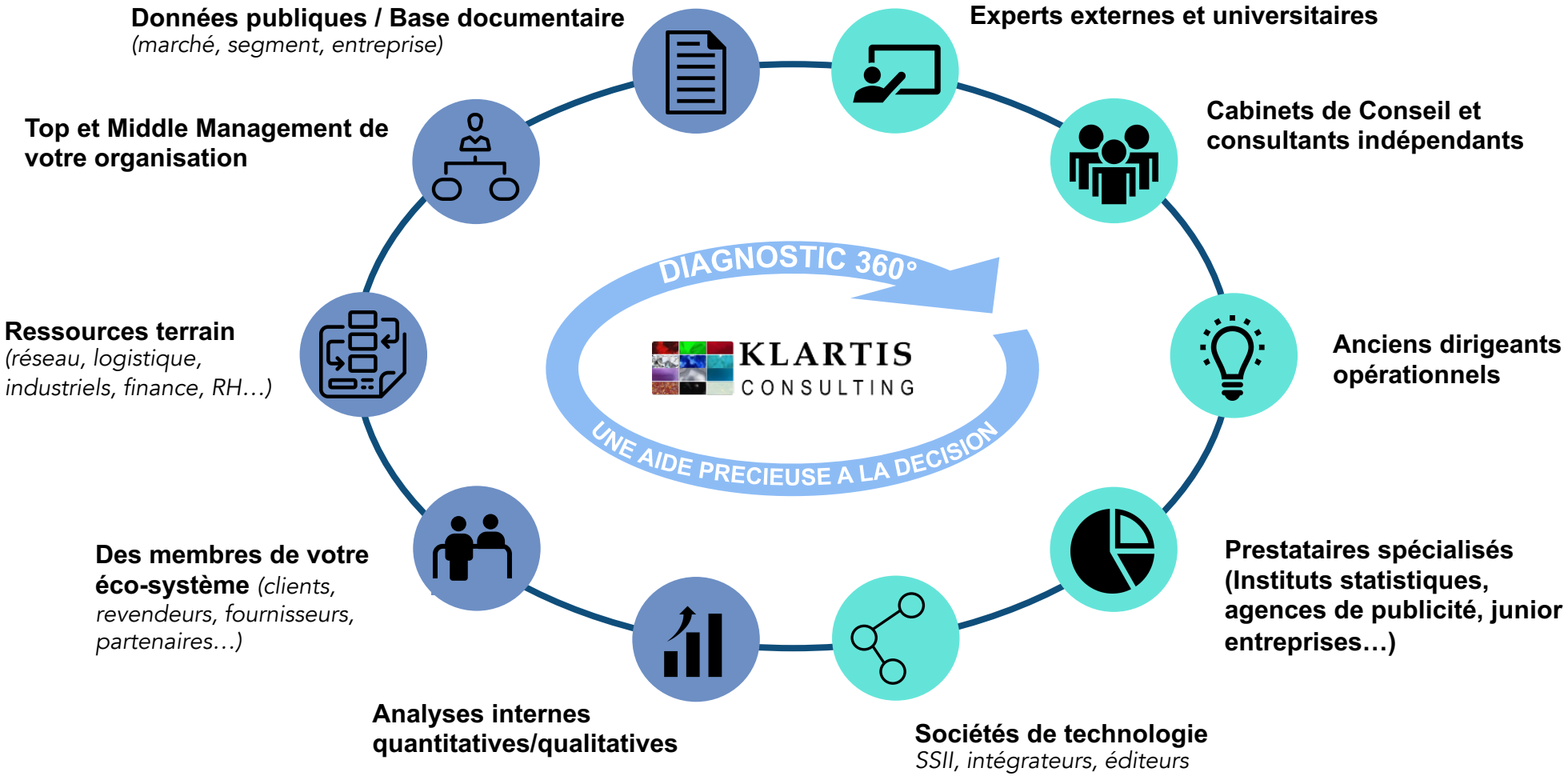
- **Des diagnostics opérationnels 360° (incluant la revue de l'organisation, des modes de fonctionnement, des systèmes, des performances…) menés pour :**

  - ✓ Une marque High Fashion londonienne,
  - ✓ Un distributeur mode premium,
  - ✓ Une marque de luxe française,
  - ✓ Une marque de maroquinerie italienne,
  - ✓ Une marque de haute joaillerie,
  - ✓ Une une enseigne de vêtements masculins (sportswear) pour le compte des nouveaux actionnaires,
  - ✓ Une enseigne de vêtements féminins pour un fond acquéreur,
  - ✓ Des créateurs de mode reconnus,
  - ✓ Un grand magasin,
  - ✓ Un fabriquant de lingerie,
  - ✓ Une marque de vêtement masculin,
  - ✓ Des distributeurs de maroquinerie et d'art de la table.

- **Plusieurs diagnostics opérationnels portant sur un périmètre focalisé**

  - ✓ Revue de l'organisation et des processus de **développement produit** pour une maison de luxe.
  - ✓ Revue de l'**offre,** du **sourcing,** du **portefeuille fournisseurs** et des **achats** pour plusieurs familles produits d'un acteur majeur de la vente à distance.
  - ✓ Revue de la **supply chain** pour un acteur de la mode, pour une marque d'art de la table et pour une marque mondiale de luxe.
  - ✓ Revue de l'organisation du département **production** d'une marque de haute couture.
  - ✓ Revue et cadrage des flux et des processus de gestion des **Produits Non Marchands** pour une maison de luxe textile.
  - ✓ Revue des **systèmes d'information** préalablement à la prise de participation d'un fonds dans une marque de mode.
  - ✓ Revue du **concept boutique** pour un fond acquéreur d'un distributeur de bijoux.
  - ✓ Revue des **structures de coûts et plans de compétitivité** pour un distributeur de mobilier/décoration et un groupe d'enseignes de vente à distance.

Pourquoi choisir Klartis ?
4) La capacité à combiner des sources internes à nos clients et des ressources externes en fonction des besoins



Pourquoi choisir Klartis ?
5) Des accélérateurs méthodologiques pour mener nos interventions rapidement

Des outils Excel pour analyser plus vite et modéliser la performance actuelle et future de l'entreprise

- *Modélisation de la performance au global et par domaine (Retail, Atelier, Supply Chain…)*
- *Identification des leviers à actionner et impacts économiques attendus*

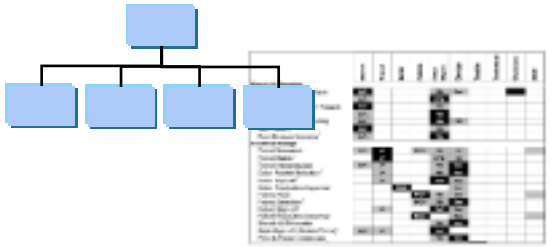
Des guides d'entretien généraux pour comprendre rapidement les activités et le business model de l'entreprise.

Des guides d'entretiens spécifiques pour zoomer sur les différents départements et appréhender plus vite les points clés du diagnostic.

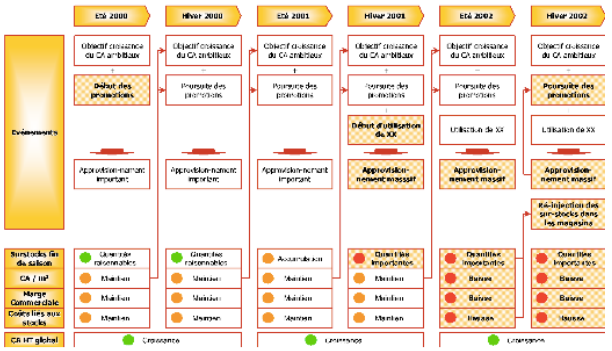
Des cartographies fonctionnelles type pour mesurer la solidité du SI

Des modèles de processus permettant d'analyser rapidement les modes de fonctionnement et de zoomer sur les points clés à analyser

Des modèles d'organisation et d'activités couvertes par département



Des listes de KPI's et de valeurs de référence pour évaluer plus vite les performances opérationnelles



Contacts pour plus d'informations

Gilles COHEN

+33 6 08 04 04 81

gcohen@klartis.fr

KLARTIS CONSULTING

Stratégie. Organisation. Performances.
Ensemble.

www.klartis.fr