WEBINAR

La stratégie comme outil pour rassurer les clients et gagner des affaires

Se repositionner dans un contexte en évolution constante

Rassurer les clients et gagner des affaires

Embarquer les équipes et donner du sens

AEROSPACE CLUSTER : Frédéric Antras
SPACE AERO : Christophe Delqué, Jean-Pierre Joubert, Marie Toubin
SUDELEC : Serge Calmard

AEROSPACE CLUSTER AUVERGNE-RHÔNE-ALPES & SPACE aero

Le réseau des acteurs de l'industrie Aéronautique et Spatiale de la région Auvergne-Rhône-Alpes

GIFAS *Membre associé* | EACP EUROPEAN AEROSPACE CLUSTER PARTNERSHIP *Membre*

- **Plus de 200 membres actifs**
- **Des services & des actions pour**
  - Développer vos marchés
  - Renforcer votre compétitivité
  - Réaliser vos projets
  - Gagner en image et notoriété
- **Association loi de 1901**

ACTIONS MISES EN PLACE GRACE AU SOUTIEN DE LA RÉGION AUVERGNE-RHONE-ALPES
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
AVEC LE SUPPORT DE

150 entreprises membres

1000 projets accompagnés

L'association qui vous accompagne vers l'Excellence Industrielle

7000 stagiaires formés

37 formations expertes

SPACE Academy

"Turn our expertise into your performance"

BEST QUALITY | BEST DELIVERY TIME | COMPETITIVITY

WEBINAR

La stratégie comme outil pour rassurer les clients et gagner des affaires

Se repositionner dans un contexte en évolution constante

Rassurer les clients et gagner des affaires

Embarquer les équipes et donner du sens

AEROSPACE CLUSTER : Frédéric Antras
SPACE AERO : Christophe Delqué, Jean-Pierre Joubert, Marie Toubin
SUDELEC : Serge Calmard

AEROSPACE CLUSTER AUVERGNE-RHÔNE-ALPES & SPACE aero

Préambule

« L'important n'est pas de prévoir l'avenir, mais de le rendre possible. »

Antoine de Saint-Exupéry

Partage d'expérience de la société SUDELEC

2012

800 K€
27 Clients
17 Personnes

2014

1 100 K€
33 Clients
22 Personnes

2019-2020

3400 K€ en 2019
4 000 K€ (Covid) en 2020
61 Clients en 2020
32 Personnes

SAPHIR

Comment grandir et rendre SUDELEC visible !

Je veux construire un Bijou Industriel à USSON pour assurer mon développement

L'organisation de l'usine est aujourd'hui un réel atout commercial

Serge Calmard

en quelques MOTS

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Sudelec intervient pour des secteurs très exigeants, qui requièrent un **très haut niveau d'expertise** :

- > **aéronautique**,
- > informatique industrielle,
- > **industrie**,
- > médical,
- > **énergie**,
- > logistique,
- > **recherche scientifique**,
- > automotive
- > IOT
- > automatisme…

Compétences

Conception
Achats & Logistique
Production
Assemblage
Tests

Partage d'expérience SUDELEC

L'évolution du projet stratégique SUDELEC au fil du temps

2014

Serge Calmard Porte SEUL le projet stratégique

La volonté est là, les investissements aussi mais la méthode est peu structurée.
Une idée folle !! : Un Bijou Industriel à USSON

Partage d'expérience SUDELEC

L'évolution du projet stratégique SUDELEC au fil du temps

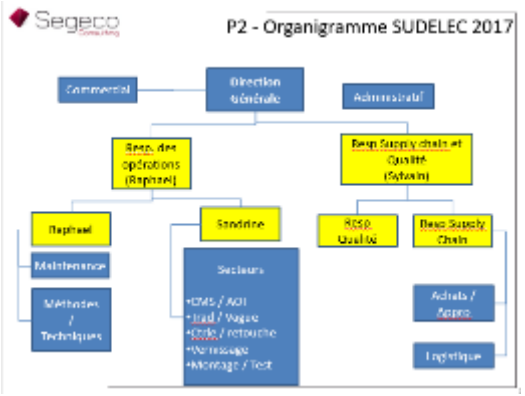
2015 - 2017
Projet SPACE PI1

L'équipe SUDELEC façonne le BIJOU INDUSTRIEL pour la plus grande satisfaction de ses CLIENTS.
La réflexion Stratégique est lancée à l'échelle de l'entreprise

Des outils simples et connus pour lancer la démarche

Analyse SWOT – Organigramme cible – Rôles et responsabilités – Une ambition Commerciale pour poser les bases de la réflexion stratégique et partager les réalités de l'entreprise

Le premier SWOT FORMALISE



L'organisation CIBLE

Une feuille de route maturité

Partage d'expérience SUDELEC

L'évolution du projet stratégique SUDELEC au fil du temps

2018 - 2019

Objectif de croissance du CA 6 M€ en 2022

L'équipe SUDELEC prend de la hauteur pour construire de manière structurée son projet STRATEGIQUE :

SAPHIR

Vision, Stratégie, Déploiement : une suite simple et logique

Vision, Stratégie et Déploiement

Diagnostic partagé

Rêve et Réalité

VISION Stratégique
- VOCATION (Raison d'être)
- VALEURS
- AMBITION

Les axes stratégiques

- Axe stratégique 1
- Axe stratégique 2
- Axe stratégique 3
- Axe stratégique 4
- Axe stratégique n

Le déploiement et pilotage

- DOPA (Déploiement des Objectifs et des Plans d'Actions)
- PILOTAGE

AN N	AN N+1	AN N+2		AN N+…

Partage d'expérience SUDELEC

implid

Projet stratégique
SAPHIR

SUDELEC
SOLUTIONS ELECTRONIQUES

S	SAVOIR FAIRE
A	AGILITE
P	PERFORMANCES
H	HUMAIN
I	INNOVATION
R	RESULTAT

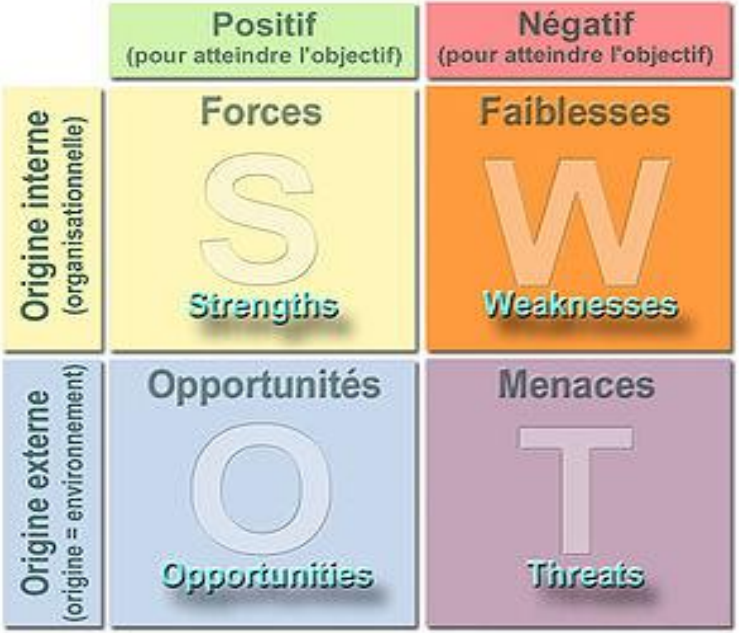
Un NOM

Un Groupe Projet

Un Rythme

Les outils du diagnostic partagé

Analyse SWOT et analyse d'impacts PESTEL pour poser les bases de la réflexion stratégique et partager les réalités de l'entreprise



Construire ensemble La VISION Stratégique

Construire la VISION Stratégique consiste à :

- Aligner les points de vues des différents acteurs de l'entreprise (Associés, Direction puis Salariés)

- Partager la vision du FUTUR à horizon 2 / 5 ans sur 3 grandes dimensions.

Un travail de groupe

pour faire adhérer
les équipes au projet

VISION Stratégique

- VOCATION / MISSION (Raison d'être)
- VALEURS
- AMBITION / REVE (Rêvons un peu)

S'approprier le projet

Prendre du recul - Communiquer – Se projeter

La vision

Un outil de partage pour l'entreprise

VISION Stratégique

- VOCATION / MISSION (Raison d'être)
- VALEURS
- AMBITION / REVE (Rêvons un peu)

SUDELEC SOLUTIONS ELECTRONIQUES

LA VISION STRATEGIQUE SAPHIR

Notre Vocation :

Dans un esprit d'amélioration continue, une équipe réactive et agile pour créer de la valeur et servir nos clients en solutions électroniques.

Nos Valeurs:

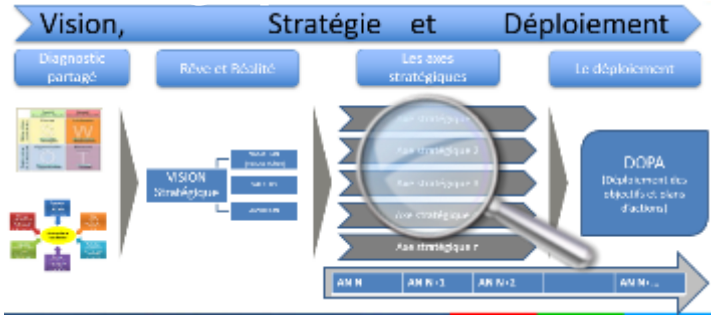
- COLLECTIF
- RESPECT
- L'ENVIE
- SERIEUX
- CONFIANCE

Notre Ambition :

Devenir un acteur incontournable en solutions électroniques, valoriser notre organisation industrielle, fidéliser et développer les acteurs de notre éco système pour **pérenniser SUDELEC**.

33

Après la vision - Définir les axes de déploiement Stratégiques



Toujours en groupe,

les AXES Stratégiques sont définis et caractérisés

QUALITE

Une qualité irréprochable pour garder la confiance de nos clients et se développer

PERFORMANCE INDUSTRIELLE

Compétences personnels – Organisation - Organigramme et processus - Recrutements – politique RH

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Segmentation de l'offre - Ciblage marchés Potentiel production (MOD et machines)

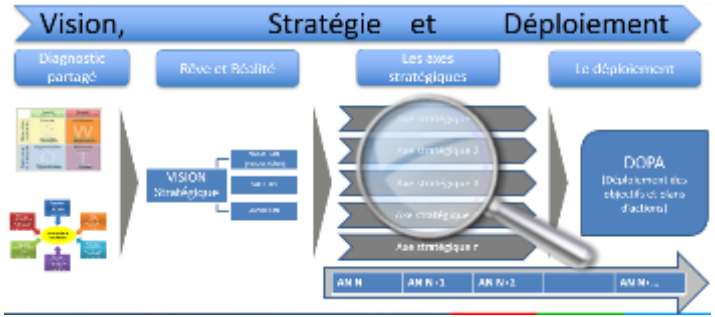
PERFORMANCE ACHATS

Mieux acheter Développer la contractualisation avec les fournisseurs - Sourcing Worldwide

INDUSTRIE DU FUTUR

Les innovations métiers – Techno et Compétences Veille – Différentiation

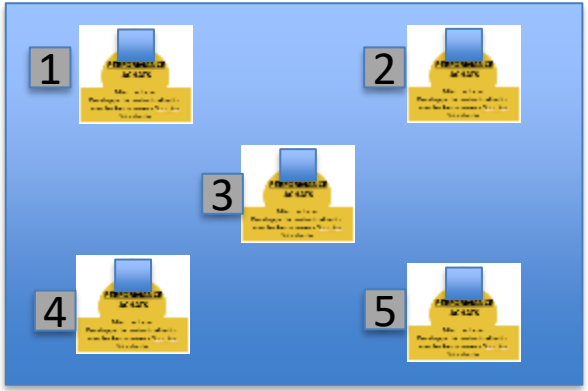
Déployer en groupe chaque axe stratégique

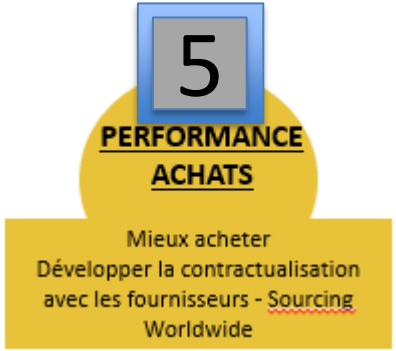


Toujours en groupe

Chaque axe est déployé pour produire ensemble les idées de progrès pour le FUTUR

Créer du lien entre les services





Un projet pour rassurer les clients et ancrer la croissance

Bilan 2020 vs 2012

CA = 4 000 K€ : X 5

Nouveaux Clients : X 2,5

L'organisation de l'usine est aujourd'hui un réel atout commercial

Serge Calmard

Après la Visite de SUDELEC en 2019, un des client majeur témoigne.

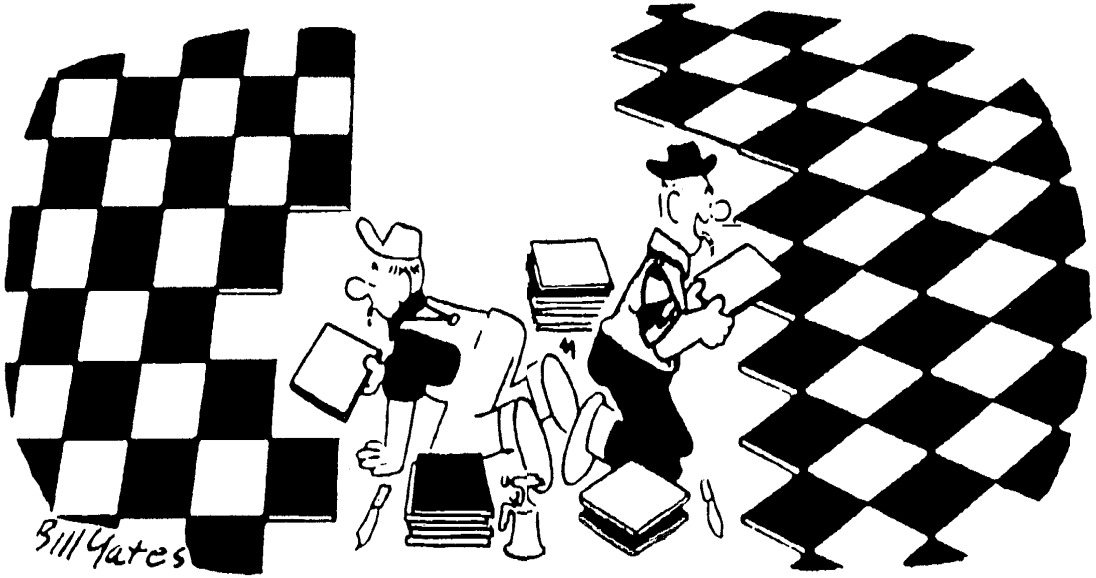
L'organisation que vous avez mis en place est digne des plus grands groupes industriels. Bravo à toute votre équipe.

Carl PUTMAN

(PDG Vision System)

Vous avez dit convergence des idées et des points de vues ?

Je fais bien, il fait bien … et pourtant !! Le résultat n’est pas bon ….



Métier 1 ***Métier 2***

Les outils du déploiement DOPA

La matrice DOPA (Déploiement des Objectifs et des Plans d'Actions)

Entreprise :	Plan stratégique :	Préparé par :	Date de mise à jour :
Site :	Année :	Validé par :	Version :

										Directions / Départements impliqués dans l'axe									
Axes stratégiques	Indicateur	Valeur initial	Valeur cible	Actions à mener N	Décliné ?	Actions à mener N-1	Indicateur	Valeur initial	Valeur cible	DG	RH	SI	Qualité	Achats	Commercial	BE Méthode	Logistique	Production	Finance	Responsable	Pilote
Axe 1 : Améliorer la performance QCD des fournisseurs				1.1 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	O																
						1.1.1 - yyyyyyyyyyyyyy															
						1.1.2 - yyyyyyyyyyyyyyy															
				1.2 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	N																
				1.3 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																	
Pilote : xxxx						1.3.1 - yyyyyyyyyyyyyyy															
						1.3.2 - yyyyyyyyyyyyyyy															
Axe 2 :				2.1 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	O																
						2.1.1 - yyyyyyyyyyyyyy															
						2.1.2 - yyyyyyyyyyyyyyy															
Pilote : xxxx				2.2 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	N																
				2.3 - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	O																
						2.3.1 - yyyyyyyyyyyyyyy															
Axe 3 :																					
Pilote : xxxx																					

Le Déploiement de la stratégie à 2 - 5 ans est formalisée sous la forme de plans d'actions dans la matrice DOPA.

Les tableaux de bord de suivi accompagnent le plan d'actions

Les tableaux de bord de suivi

La cascade et la consolidation du déploiement du DOPA

Actions à mener N	Décliné ?	Actions à mener N-1	Indicateur	Valeur initiale	Valeur cible	Avancement
1.1 - Mesurer la performance QCD globale	O					
		1.1.1 - Performance QCD secteur Injection	OTD	60%	85%	70%
		1.1.2 - Performance QCD secteur Assemblage	PPM	15000	10000	8000
1.2 - Réviser annuellement la liste des fournisseurs stratégiques	N		NON			
1.3 - Améliorer le suivi des plans d'actions	O					
		1.3.1 - Audit du FLOP 3 Injection	% d'audit	0/3	3/3	2/3
		1.3.2 - 100% des audits sur Assemblage	% d'audit	25%	100%	100%

Des actions simples et concrètes pour chaque axe.

Des indicateurs simples qui collent au quotidien des équipes.

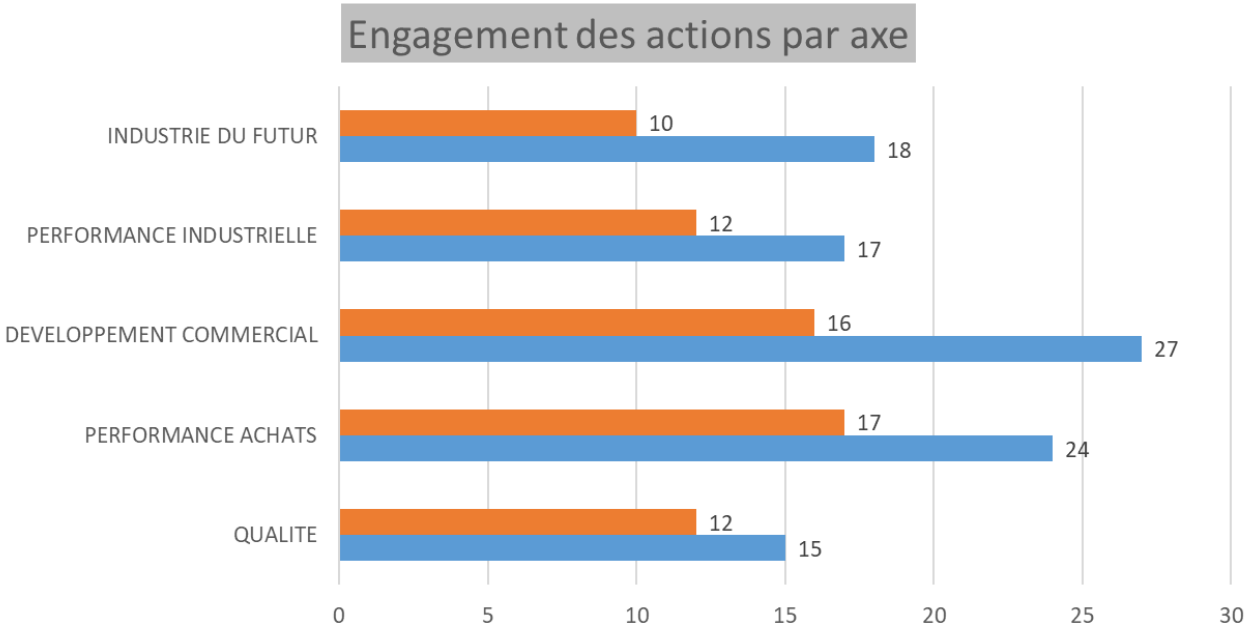
Partage d’expérience SUDELEC

Le projet Stratégique

en actions

101 actions validées

67 actions engagées



	QUALITE	PERFORMANCE ACHATS	DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	PERFORMANCE INDUSTRIELLE	INDUSTRIE DU FUTUR
Nbre d'actions engagées	12	17	16	12	10
Nbre d'actions validées (OUI)	15	24	27	17	18

Partage d'expérience SUDELEC

Le projet Stratégique

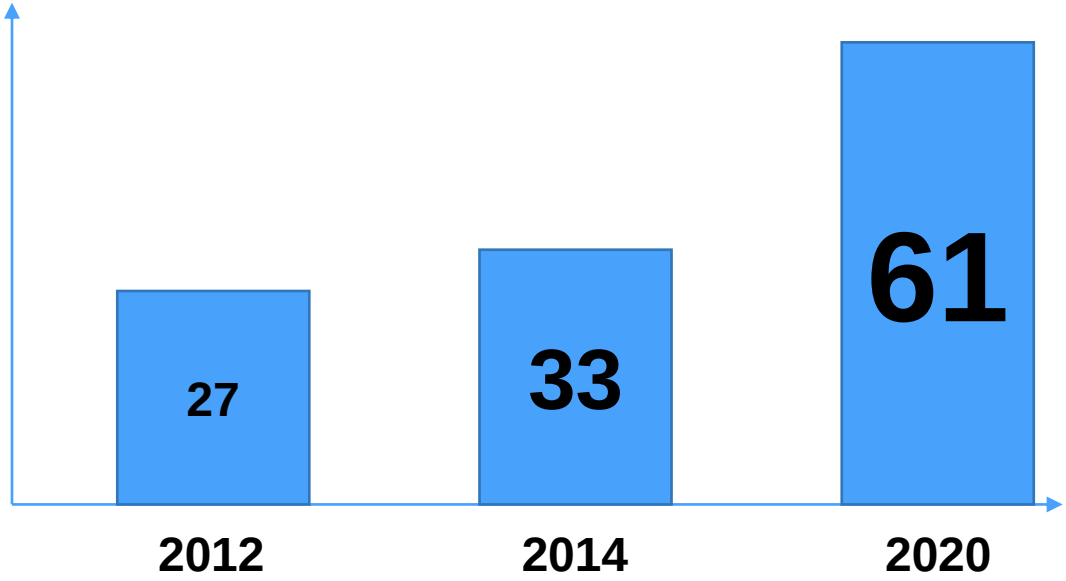
SAPHIR

en actions

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Segmentation de l'offre
- Ciblage marchés
Potentiel production
(MOD et machines)

Améliorer le Nombre de clients actifs



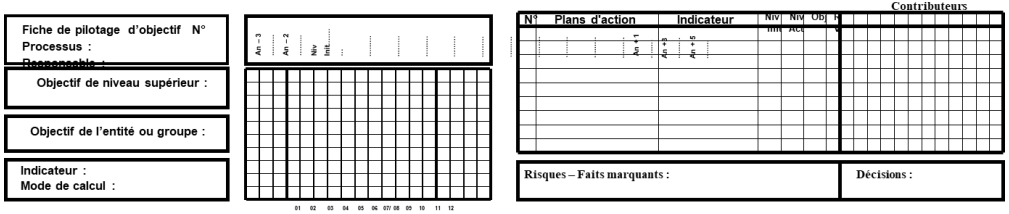
Le pilotage et l'animation du projet (Obeya Room)

Une obeya room

Dédiée à l'animation et au pilotage opérationnel

Elle se construit sur :

- Un management visuel,
- Des outils interactifs
- Des rituels



La revue fréquentielle rituelle

S'assurer que les plans d'actions décidés permettent de réaliser les ambitions stratégiques et les objectifs QCD

Faire remonter au bon niveau les risques qui ne sont pas pris en compte

Apprécier la dynamique de mise en œuvre des plans d'action

Identifier les risques et les difficultés rencontrées

Décider des actions pour corriger les trajectoires

POURQUOI mettre en œuvre cette démarche avec vos équipes ?

1. Se réinventer et se repositionner dans un contexte en évolution constante
2. Rassurer ses clients et gagner des affaires
3. Anticiper et formaliser sa feuille de route à horizon 2 / 5 ans
4. Partager, embarquer les équipes, communiquer et donner du sens
5. Concrétiser et mettre en œuvre le projet au fil du temps

Vous former pour performer

2 dispositifs d'accompagnement

Formation INTER entreprise 2j

Découverte des outils et des méthodes

2 Jours de formation INTER – **Eligible FNE**
« De la stratégie à son déploiement opérationnel » lien programme et inscription

Coaching INTRA entreprise 7j

Co-Construction du projet stratégique

2 Jours de formation INTRA – **Eligible FNE**
« Stratégie et DOPA » lien programme
+
5 Jours non consécutifs de coaching – Non éligible FNE

Lyon Villefontaine : 27 et 28 avril
Toulouse Blagnac : 24 et 25 mars

Dates libres à définir ensemble

Vous former pour performer

DE LA STRATEGIE A SON DEPLOIEMENT OPERATIONNEL

Coût | Qualité | Délai | Organisation

Jour 1 : stratégie

Introduction

Diagnostic de l'entreprise
- SWOT
- PESTEL

Principes de la stratégie d'entreprise
- Mission
- Valeurs
- Ambition
- Axes stratégiques
- Objectifs et indicateurs

Etude de cas
- Diagnostic SWOT & PESTEL
- Co-construction de la stratégie (Mission, valeurs, axes stratégiques, Objectifs et indicateurs)

Comment lancer des ateliers de structuration de sa stratégie?
- Constitution de l'équipe
- Planning
- Points clés

Jour 2

Principes du déploiement des objectifs et plans d'actions
- Déclinaison des objectifs, moyens, actions
- Catchball / consolidation

Etude de cas
- Déclinaison des objectifs sur 1 niveau, consolidation

Principes du suivi
- Processus et matrice de revue de l'avancement
- Suivi des résultats et actions, réajustement

Etude de cas
- Création de la vision, Mission, Axes stratégiques, objectifs et indicateurs

Comportemental associé
- Leadership, posture managériale
- Les écueils à éviter

Conclusion

Méthodes Pédagogiques

Approche théorique
Exemples concrets
Partages d'expériences
Cas pédagogique en groupe
Un document de formation sera remis à chaque participant en version numérique.

Nos Experts

L'animation est intégralement assurée par des experts SPACE, ou par des consultants ayant une expertise pratique en la matière.

Contexte

Piloter une entreprise ne s'improvise pas. Même si nous ne pouvons prédire l'avenir, le dirigeant et son comité de Direction doivent définir leur stratégie pour permettre de pérenniser l'activité et anticiper les évolutions et transformations nécessaires.
Mais qu'est-ce qu'une stratégie si elle n'est pas déployée à l'ensemble d'entreprise, mise en œuvre effectivement et pilotée pour en faire un réel cap impliquant et motivant pour tous ? C'est pourquoi, au-delà de définir sa stratégie, il est essentiel de la décliner de manière cohérente, pragmatique et systémique à tous et de l'animer.

Cette formation vous est adressée si vous souhaitez :
- Vous familiariser à la stratégie d'entreprise, son déploiement et pilotage
- Animer un groupe dans votre entreprise pour déployer cette méthodologie de mise en œuvre de la stratégie et de son déploiement

Objectifs

Le stagiaire une fois formé sera en mesure de :
- Comprendre les fondamentaux de la stratégie et de son déploiement
- Animer des groupes de travail pour définir la stratégie, aligner et piloter l'entreprise, suivre la mise en œuvre et mener les réajustements qui s'imposent

Public

- Equipe de direction

Prérequis

Expérience en gestion d'entreprise

SPACE SUR MESURE

Option 3e jour

Une troisième journée optionnelle de mise en pratique personnalisée en INTRA pour déployer le contenu de la formation dans votre entreprise.

DEPLOIEMENT D'OBJECTIFS & PLAN D'ACTIONS

Organisation et durée
2 jours - 14 H
INTER ou INTRA

SPACE aero

Vos tarifs préférentiels

Formation INTER entreprise 2j
Découverte des outils et des méthodes

2 Jours de formation INTER – **Eligible FNE**
« De la stratégie à son déploiement opérationnel »

Lyon Villefontaine : 27 et 28 avril
Toulouse Blagnac : 24 et 25 mars

FORMATION INTER (2 JOURS) « DE LA STRATEGIE A SON DEPLOIEMENT OPERATIONNEL »

Tarifs préférentiels accordés aux membres d'AEROSPACE CLUSTER dans le cadre de cette action de formation STRATEGIE 2021

Eligible FNE

~~Tarif non-membre~~

~~Formation « De la stratégie à son déploiement opérationnel (2 jours)~~
~~**990 € HT/pers**~~

Tarif membre AEROSPACE

-25%

Formation « De la stratégie à son déploiement opérationnel (2 jours)
740 € HT/pers

Tarif membre associé SPACE

Formation « De la stratégie à son déploiement opérationnel (2 jours)
576 € HT/pers

Contacts

Etudions ensemble votre projet formation

Marie TOUBIN
Conseillère Formation
marie.toubin@space-aero.org
06.12.78.66.03

Télécharger le catalogue formation 2021
https://academy.space-aero.org/datas/templates/ck/files/CatalogueFormationSpace2021VersionBdef(4).pdf

Télécharger le calendrier des sessions 2021
https://academy.space-aero.org/datas/templates/ck/files/planningS1%202021(2).pdf

Rediffusion du Webinar bientôt disponible sur

https://www.space-aero.org/

Merci pour votre participation