

MÉTAMORPHOSE PROSPÈRE : IMPACT SUR LA CROISSANCE & LA RENTABILITÉ



RÉFÉRENCES & NORMES ROI DES ÉTUDES MONDIALES ICF PWC 2009, 2010, 2012, 2014

• 86% des entreprises observent un réel ROI dont :

- ROI 10 à 49 fois > à l'investissement pour 47% des entreprises
- ROI supérieur à 50 fois > à l'investissement pour 19% des entreprises

IMPACT FINANCIER MESURÉ PAR LE DG D'UNE STRATÉGIE DE RUPTURE SUR SON BUSINESS

Méthode de calcul : scénario le plus critique, marge d'erreur d'appréciation maximale, critères les plus directs et non exhaustifs, indicateurs factuels et justifiés, effets mesurés post intervention

- Total Investissement Entreprise : 27 K€
- Total Gain Croissance Entreprise : 5 492 K€

Rentabilité d'une stratégie de rupture : ROI 203 fois supérieur à l'investissement

Preuves de fiabilité des bénéfices récoltés sur objectifs entreprise

- **Commercial :** + 5M€ via 100% 3 contrats clés reconduits
- **Qualité de service :** KPI Qualité >99%, + 40% perception client/gains qualité
- **Management :** + 75 K€ (70K€ Nouveau leadership & Travail collaboratif et > 5 K€ Partage de bonnes pratiques)
- **RH :** +45 K€ (35 K€ Remplacements inter/intra services, 10 K€ Matrice des compétences)
- **Financier :** Bénéfice net positif
- **Performance & Organisation :** + 356 K€ (90 K€ Ressources mutualisées & Productivité optimisée, + 2% de volumétrie /obj, 60 K€ Baisse intérim, 189 K€ Anticipation charges travail, 17 K€ Process achats)
- **Gouvernance :** + Clarté objectifs, + engagement réciproque, + responsabilités partagées
- **Technique :** +16 K€ (6 K€ matériel partagé, 10 K€ gain d'heures/suivi des contrôles périodiques), + des surfaces (12 000 m² à 1 800 m²)

Expert en stratégie business fluide et fertile des systèmes vivants humains, AD HOC transporte ses clients dans leur futur innovant :

- Sur leurs enjeux majeurs de mutation stratégique (commerciale, technologique, opérationnelle).
- De la stratégie à la mise en œuvre de leur transformation différentielle à l'échelle de toute l'organisation, des collectifs et des individus.

Incubateur de la biosphère humaine, et cultivateur de terres d'innovations, AD HOC vous accompagne par une approche au cœur du Vivant, en libérant l'intelligence collective et stimulant l'énergie créatrice de ses forces vives.

Pour basculer votre entreprise dans un saut culturel afin de :

- Entrer dans une vision organique de votre gouvernance d'entreprise
- Réactiver un processus de rayonnement de votre biodiversité humaine
- Réintégrer l'esprit d'un leadership impactant, vivant, inspirant
- Revisiter les dynamiques agiles et efficaces de votre modèle organisationnel

- Renouveler les codes de productivité et performance de votre écosystème économique
- Réveiller un foisonnement de VA qualitatives et concurrentielles
- Relancer une synergie de relations connectées, éclairées, authentiques
- Révéler une propagation vectorielle de performance compétitive et concurrentielle

Véritable hub de prospérité décuplée, AD HOC est spécialisé autour des challenges majeurs suivants :

Rupture et impulsion créatrice

Provoquer le rebond rapide des sociétés en situation critique et métamorphoser une entreprise classique en une entreprise libérée.

Propulsion et distorsion générative

Déployer l'expansion d'une percée de croissance exponentielle et transcender l'entreprise libérée en une entreprise réveillée. Et ce, dans un temps très court avec des résultats au delà des attentes, un ROI rapide et rentable, et dans un esprit iconoclaste de plaisir partagé et d'engouement communicatif.

ADHOC
coaching et formation

**Booster la
croissance
organique**

Contact : Céline Ruget - Tél. : 06 20 51 48 44 - E-mail : ruget.celine@hotmail.fr

COMMENT TRANSFORMER UNE CRISE AIGUË EN CROISSANCE PROSPÈRE ?

RETEX sur un cas concret d'une véritable
stratégie disruptive et vivante
évitant une cessation d'activité.

ADHOC
coaching et formation

VOYAGE AU CŒUR D'UNE RUPTURE CRÉATRICE ET VIVANTE

DIAGNOSTIC : Risque de fermeture d'une BU Régionale Groupe International, 180 personnes, CA 18 M €

ENJEUX : Traverser une autre dimension

COMMERCE

- Risque élevé de rupture de contrat pour 2 comptes clés/4 des TOP 10 mondiaux
- Ultimatum de changement, plaintes accrues clients

- Sécuriser les 4 contrats clés

QUALITÉ DE SERVICE

- Contractuelle à 98% or >100% attendue
- 2% non qualité = mutation vers qualité sur mesure

- Satisfaire les clients par l'expertise qualité

MANAGEMENT

- Supers techniciens débordés en exécution opérationnelle
- Jeux pouvoirs & Biais affectifs, autoritaires, évitants

- Inspirer la posture de leaders responsables & stratèges

RH

- Souffrance, RPS, Nostalgie du passé bloquée 15 ans auparavant, Peur de l'avenir
- Méfiance, jugement, compétition, conflits, solitude, non dits, fatalisme, clanisme

- Relier réalité présente et envie d'avenir

PERFORMANCE & ORGANISATION

- Travail segmenté, survolé par tous et personne aux désirs de chacun
- Services cloisonnés et rivaux

- Créer l'élan actif autour des challenges clients exigés

FINANCIER

- Risque déficit = 10 M€

- Conserver le CA

GOVERNANCE

- Objectifs stratégiques inconciliables
- Solitude et épuisement du dirigeant

- S'unir face à une concurrence ultra compétitive

TECHNIQUE

- Obsolescence réglementaire

- Normaliser les systèmes

Quels objectifs à booster et quels indicateurs de succès (IS) à checker pour basculer dans un autre fonctionnement ?

Provoquer un saut de conscience auprès de 12 leaders

IS: Accepter le changement par envie

Oser créer un collectif managérial

IS: Bâtir une équipe de direction liée en relations constructives

Impulser une coopération managériale inter et intra services

IS: S'engager autour d'un projet commun à définir

MUTATION FLUIDE ET FERTILE : RÉSULTATS QUALITÉ ET IMPACT BUSINESS

MESURÉS PAR LES LEADERS

MESURÉS PAR LES DIRIGEANTS

TAUX DE SATISFACTION POST ÉVALUATION

- **92 %** satisfaction/dynamique innovation initiée
- **92 %** coachés souhaitant recommencer un processus de coaching
- **92 %** satisfaction / expertise à la demande du projet spécifique
- **100 %** atteinte des résultats/objectifs
- **IR1 : 100 %** des managers engagés sur 3 lignes hiérarchiques dans un changement pour eux même & leur collectif
- **IR2 :** métrage avant/après de la qualité du fonctionnement collectif : passer de **2,1 à 7,5/10**
- **IR3 :** projet « notre équipe CODIR »
- **92 %** dépassent les objectifs en décidant d'élargir le collectif à 15 et se fédèrent autour d'un 2^e projet « mutualisation & partage des ressources » avec 100 h échangées interservices

- **100 %** satisfaction/dynamique innovation initiée par coaching
- **100 %** coachés souhaitant recommencer un processus de coaching
- **100 %** satisfaction/crédibilité & expertise à la demande du projet spécifique
- **95 %** atteinte des résultats/objectifs
- **IR1 : 100 %** prise de conscience et engagement enclenché en individuel et collectif
- **IR2 :** métrage avant/après de la qualité du fonctionnement collectif : passer de **2 à 7,5/10**
- **IR3 : 100 h** = nombre d'heures échangées interservices ADM/OPS
- **92 %** dépassent les objectifs en décidant d'élargir et de fédérer le collectif à 15

TÉMOIGNAGES

« On est passés du chemin de "l'ombre à la lumière". »

« On a remplacé nos « Je » désorganisés et sceptiques en dynamique de groupe structurée et planifiée. »

« On n'était vraiment pas bon, on était en "con-nexion". »

« On ne se rendait pas compte du besoin de changer, de la manière dont on fonctionnait et dont on considérait le client. »

« Véritable ancrage & mise en œuvre du fonctionnement en collectif à 6, 12 puis 15 ! »

ACQUISITION & ACCROISSEMENT DE NOUVELLES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Qualité de responsabilité : plus de méthode, rôle, structuration, efficacité prise décision individuelle et collective.

Qualité d'ambiance et de climat relationnel : plus de qualité, stimulant, donner, recevoir, demander, refuser.

Qualité de communication : plus d'écoute, parité, respect, bienveillance, tolérance, oser dire, homogène.

Qualité de la dynamique d'équipe : plus de lien, « Je & Nous », liberté de penser, connaissance des autres, appréciation de leurs qualités, confiance en soi et aux autres.

Créativité : plus d'éveil, droit à l'initiative, encouragement à oser dire & faire, nouvelles propositions.

Qualité de responsabilité : plus d'indépendance hiérarchique, prise en main de leur marge de manœuvre et d'action.

Qualité d'ambiance et de climat relationnel.

Qualité de communication : plus d'acceptation de l'opinion de chacun, intégration de l'opinion de chacun sans jugement, critique, opposition.

Qualité de la dynamique d'équipe : plus de prise en compte de l'autre, altérité, alliance.

Créativité : plus d'intégration des différences individuelles comme atouts à la réussite de tous.

ACQUISITION & ACCROISSEMENT DE NOUVELLES POSTURES

L'état d'esprit positif et soudé est désormais ancré comme nécessaire.

La coopération est désormais intégrée comme vecteur de réussite.

La volonté d'évoluer en commun pour moi et mon équipe.

Le plaisir du travail en commun entre managers et équipes respectives.

Changement d'état d'esprit & comportements est passé de « c'est pas grave si on perd les clients » à « donner des signes et des preuves de notre volonté d'avancer avec nos clients ».

Inverser la capacité à ne pas réussir dans la volonté de réussir et l'ancrer dans une réelle coopération.