

En présentiel et en visio



Top Efficience

Les hausses de dépenses et les fluctuations du marché affectent-elles les résultats financiers de votre concession ?

Vous avez du mal à contrôler vos charges ? La rentabilité de votre concession vous préoccupe-t-elle ?

Gérer efficacement les coûts est essentiel pour assurer votre rentabilité. Face à la hausse des charges et aux variations du marché, il est indispensable d'adopter une approche agile pour éviter les dépenses inutiles et optimiser les ressources disponibles. Top Efficience Coaching est un programme de coaching pour vous accompagner à maîtriser vos dépenses et optimiser vos ressources.

À partir de 2 jours d'intervention

Réserver →

Optimiser la gestion des effectifs pour un meilleur contrôle des charges de personnel

Les coûts liés au personnel représentent une part importante des investissements de votre concession.

Le coaching Top Efficience permet d'analyser en détail la structure des effectifs, la répartition des postes et l'impact des coûts salariaux sur la rentabilité de l'entreprise.

Il repose sur l'analyse de plusieurs paramètres : masse salariale (salaires, charges, primes), organisation du travail et productivité (temps de travail, heures supplémentaires, performance par service).

Ce programme inclut l'identification des ajustements possibles : optimisation des plannings, adaptation des effectifs aux variations d'activité, rationalisation des recrutements et suivi des indicateurs de performance...

L'objectif est de garantir un équilibre entre flexibilité organisationnelle et maîtrise des coûts, tout en assurant la continuité des opérations.

Top Efficience inclut également l'optimisation des autres charges liées à l'activité de la concession. Cela commence par une réévaluation des contrats fournisseurs, permettant d'identifier des leviers de négociation ou d'optimisation des conditions actuelles.

En parallèle, une attention particulière est portée à la structuration des processus d'achat, en particulier la gestion des délais et des validations. Il n'est pas rare que des achats soient validés dans le système bien après leur date d'acquisition, ce qui engendre des incohérences et des inefficacités dans le suivi des dépenses. Nous mettons en place des standards clairs pour uniformiser et accélérer ce processus, assurant ainsi une validation et un enregistrement en temps réel des achats dans les logiciels de gestion.

Enfin, nous procédons à une réévaluation systématique des abonnements récurrents, afin de vérifier leur pertinence, de renégocier les tarifs ou de supprimer ceux devenus inutiles, réduisant ainsi les charges fixes de l'entreprise.



À QUI S'ADRESSE LE COACHING ?



Constructeur / Importateurs

Groupes de distribution

Distributeurs / Réparateurs

QUELS SONT LES POSTES CONCERNÉS ?



Chefs de services



LES OBJECTIFS DU COACHING TOP EFFICIENCE :

THÈME 1

Améliorer la performance et la rentabilité

En savoir plus

THÈME 3

Gérer les ressources et potentiels humains

En savoir plus

ACTIVITÉS CONCERNÉES :



VN, VO



SAV



PIÈCES



MANAGEMENT

CE QUI EST COMPRIS DANS LE COACHING :

• Diagnostic initial

Un diagnostic initial est établi afin d'illustrer de manière détaillée vos processus de gestion des coûts : Comment les achats sont validés et suivis ? Quel est le processus de répartition des tâches entre les équipes ? Comment la gestion de la masse salariale est-elle ajustée en fonction des variations de l'activité ? Nous prenons le temps d'observer chaque flux de travail pour repérer les gaspillages ou les points de friction qui ralentissent la rentabilité.

• Mise en œuvre

Une fois que nous avons repéré les domaines à optimiser, nous déployons un plan d'action qui permet de :
Rationaliser les effectifs : Nous ajustons les plannings de manière agile, en fonction des besoins réels du marché, ce qui permet d'éviter les heures supplémentaires inutiles ou les périodes de sous-effectif. Par exemple, si nous détectons qu'un service est surchargé durant certaines heures, nous réaffectons des ressources pour assurer une couverture optimale.
Optimiser les processus d'achat : Nous restructurons la gestion des achats, en instaurant des contrôles plus rigoureux permettant de suivre en temps réel les dépenses.

• Mise en place de KPI

Une fois les actions lancées, nous intégrons des indicateurs à suivre pour cela (coût horaire par employé par département, retour sur investissement pour chaque fournisseur, etc.).

Votre interlocuteur :



Philippe LE BAS
Dirigeant
06 80 70 64 62
www.philippelebas.com
philippe.lebas@oplus-automotive.com

Il y a plaisir de l'échange
à très bientôt !!
Philippe