

**ACCOMPAGNEMENT  
ETI PME FRANÇAISES**

**AUDIT FLASH ET  
DIAGNOSTIC**



**TNP**

ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE

Le Covid-19) nous a fait entrer dans une période d'incertitude et de difficulté financière, et ce pour une durée indéfinie.

Les entreprises doivent plus que jamais maîtriser leurs dépenses, sécuriser leur trésorerie et optimiser leur performance opérationnelle. Leur survie en dépendra. Leur capacité à dominer leur marché également.

TNP propose ainsi aux PME et ETI françaises un **audit flash** ainsi qu'un **diagnostic** par ses experts en **restructuration et réduction de coûts**. Nous souhaitons **donner des clés de compréhension** et des **leviers rapidement exploitables** aux dirigeants pour affronter cette crise exceptionnelle et engager la période de déconfinement dans les meilleures dispositions.

---

# AUDIT FLASH ET DIAGNOSTIC : 3 SEMAINES

La méthodologie TNP pour identifier des leviers de performance opérationnelle

## AUDIT FLASH

## DIAGNOSTIC

## LEVIERS ENVISAGEABLES

BILAN FINANCIER  
DEPUIS 3 ANS

DÉPENSES DE  
L'ENTREPRISE PAR  
ACTIVITÉ

ORIENTATIONS DU  
MARCHÉ

- Compréhension des activités et des processus clés
- Contribution au résultat
- Analyse du « Niveau de Service »
- Analyse de la structure de coûts selon apport au résultat ou chiffre d'affaires (Personnel, dette)
- Analyse des dépenses d'investissement (projets)

- Gains de performance et de productivité
- Optimisation du « niveau de service »
- Transformation des organisations et des processus
- Arrêt d'activités non performantes
- Réduction du standing (services au personnel, ...)

Kit Audit Flash à compléter par le client

- Analyse de l'Audit Flash
- 2 interviews / échanges

- 1 atelier de co-construction
- 1 atelier de restitution

1 semaine

1 semaine

1 semaine

## POUR CHAQUE DÉPENSE CONSTATÉE, QUELLES OPTIMISATIONS SONT POSSIBLES ?

Exemple de remises en cause de fonctionnement d'une dépense ou d'une activité, dans le but d'une amélioration de son efficacité ou une baisse de son coût.

1	Niveau de service	Possible ? O/N
	Limiter la durée ?	
	Limiter la qualité ?	
	Limiter la fréquence ?	
	Limiter la complexité ?	
	Interdire l'urgence ?	

2	Modalités de réalisation	Gains envisageables liés à un changement de modalité
	Activité Internalisée ou externalisée	
	Activité Centrale ou Locale	
	Réalisation Manuelle ou Automatisée	
	Mode Opérateur nominal ou variable	
	Résultat Fiable / peu fiable	

3	Baisse du cout de l'activité	Gains envisageables liés à optimisation
	Revue des conditions d'Achats associés	
	Optimisation du Design de la pièce ou service	
	Optimisation du Mode opératoire	
	Dimensionnement des stocks	
	Limitation des rebuts	
	Limitation des transports (appros et livraison)	
	Optimisation des ressources associées	

## LEVIERS « QUICK-WINS » D'OPTIMISATION DU STANDING DE L'ENTREPRISE

Le Top Management et les cadres de l'entreprise participent aux efforts et montrent l'exemple.

Ces économies sont en général rapidement accessibles et permettent de créer une dynamique de Groupe.

	11 exemples de leviers d'optimisation des dépenses de fonctionnement liées au standing de l'entreprise	Dépenses 2019	Contribution aux gains
DOTATION CADRES	Optimisation du parc Automobile de fonction, de service et du standing associé. Revue des dépenses de stationnement		★★★★★
	Optimisation du parc Téléphonique, suppression des marques premium. Développement du BYOD.		★★★
	Optimisation du parc informatique : standardiser, suppression des marques premium, développement du BYOD		★★★
	Suppression des classes « Business » pour les voyages en train et avion. Standardisation des classes de location de véhicules.		★★★★★
DÉPENSES DE FONCTIONNEMENT DES BUREAUX	Optimisation des équipes d'accueil au Siège. Suppression dans les petites filiales ou bureaux.		★★★★★
	Optimisation des contrats de prestation de nettoyage, de surveillance et de maintenance		★★★
	Suppression ou limitation drastique les services « Food »: machines à café individuelles, café premium, livraison de fruits/boissons, services traiteurs pour réunions...		★★
	Suppression des dépenses en mobilier spécifique, décoration et décoration florale		★★
	Ajustement du parc de photocopieurs avec suivi des consommations (cartes). Limiter le recours à des services de reproduction. Limiter les impressions couleurs.		★★★
SERVICES PREMIUM	Réduction du recours aux coursiers pour usage de confort		★
	Réduction des abonnements : Revues, Sites web, bases d'informations...		★
	Suppression des séminaires hors-site		★★★★★

## FICHE « LEVIER »

Pour chaque levier identifié, réaliser une fiche projet qui permettra un suivi de l'avancement et de l'obtention réelle des gains ou des améliorations attendues.

Format proposé :

Levier #2	Réduction des frais de déplacements	Responsable	M. Paul
Cible de gains	2 M€	Gains sécurisés	1M€ (50%)
Base de coût 2019 Et chiffres clés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 13 M€ de dépenses en 2020</li> <li>▪ 2 ETP 60k€ pour accompagnement à l'organisation</li> <li>▪ 2 000 voyages réalisés, 6,8 par cadre</li> <li>▪ 36% Avion, 14% Location Voiture, 20% Taxi, 30% Train</li> <li>▪ 75% Equivalent Classe Affaire en Train ou Avion</li> </ul>		
Actions principales et Statut			
Arbitrage	Valider partenaire Agence de Voyage Valider partenaire VTC Confirmer Arrêt des 1 <sup>ère</sup> Classe Avion	Calendrier	Référentiel voyage Sept. 2020 KPI Voyages Aout 2020

# MIEUX NOUS CONNAÎTRE

**C**réé en 2007, TNP est un cabinet de conseil français, hybride et indépendant, leader de la performance. Il accompagne les leaders de l'économie dans leurs transformations digitales, opérationnelles et réglementaires.

**HYBRIDE** : bilingue métier-technologies

**FRANÇAIS** : nos capitaux le sont restés et le resteront

**INDÉPENDANT** : c'est le meilleur moyen d'exercer notre métier librement et de proposer des solutions vraiment adaptées aux attentes de nos clients

## CHIFFRES CLÉS



**510** collaborateurs  
(dont **450** en France)



**70** M€ CA  
(dont **64** M€ CA en France)



**17** associés



**8** bureaux  
Paris, Lyon, Marseille, Casablanca,  
Luxembourg, Genève, Cochin, New  
Delhi

## VOS INTERLOCUTEURS



**Matthieu LEBEURRE**  
Partner  
[matthieu.lebeurre@tnpconsultants.com](mailto:matthieu.lebeurre@tnpconsultants.com)



**Benoit RANINI**  
Président  
[benoit.ranini@tnpconsultants.com](mailto:benoit.ranini@tnpconsultants.com)

[www.tnpconsultants.com](http://www.tnpconsultants.com)

TNP, 31 rue du Pont  
92200 Neuilly-Sur-Seine  
01 47 22 43 34  
[contact@tnpconsultants.com](mailto:contact@tnpconsultants.com)

