



Opaconsult® s'adresse spécifiquement aux dirigeants de **P.M.E.** opérant sur des marchés professionnels (souvent aussi qualifiés du terme anglo-saxon de « **B to B** ») et tout particulièrement dans les secteurs de la **Chimie**, compte tenu de l'expérience de ses consultants.

L'offre de prestations d'**Opaconsult**® est conçue comme une réponse à une remarque très répandue et malheureusement trop souvent vérifiée, à savoir que les dirigeant(e)s de P.M.E. :

- manquent de temps, absorbé(e)s qu'ils (elles) sont par la conduite de leur entreprise au quotidien,
- et manquent souvent aussi de moyens humains, voire d'une expertise particulière, compte tenu d'effectifs limités par définition.

La conséquence de ce manque de temps et de ressources peut risquer de peser :

- sur les actions d'amélioration de la rentabilité de l'entreprise, à court et moyen terme,
- et sur l'élaboration des stratégies de croissance, tant internes qu'externes.

C'est ici qu'**Opaconsult**® peut vous aider en vous proposant 3 types de prestations :

1. missions d'études et de conseils conduisant à des recommandations **Concrètes & Pratiques**,
2. formations spécifiques et sur-mesure à l'intention de certains personnels,
3. apport de ressources humaines temporaires et supplémentaires possédant l'expertise recherchée. (Management de Transition)

Opaconsult® vous propose uniquement des prestations entièrement personnalisées.

Lors de chacune de nos interventions, nous gardons toujours présent à l'esprit notre philosophie d'action :

- une approche concrète et pragmatique,
- qui tient compte de l'environnement concurrentiel du client et surtout,
- de la capacité des personnels à bien accepter et à mettre en œuvre correctement les recommandations proposées par **Opaconsult**® et dûment approuvées.

Amélioration de la rentabilité

1. Analyse de la rentabilité opérationnelle :

- analyse des marges des produits,
- analyse de l'offre produit en matière de conditionnement,
- analyse des coûts de commercialisation,
- analyse des conditions de paiement et des retards,
- analyse des coûts des défauts de qualité,
- analyse du niveau des stocks et de leurs taux de rotation,
- analyse du processus de prévision des ventes,
- analyse des achats (quantités économiques, prix et conditions de paiement),
- analyse du cycle productif : temps, mobilisation des ressources,
- analyse des rendements et des rebuts,
- analyse des procédés de fabrication,
- analyse des fonctions Support (ordonnancement, administration des ventes) coûts et qualification de vos personnels,
- ...

2. Analyse de l'offre de la concurrence :

- largeur des gammes, emballages, ...
- services associés,
- conditions de prix et de paiement,
- pouvoir d'achat des concurrents,
- ...

3. Gestion prévisionnelle de la Trésorerie :

- analyse des processus de prévision des ventes, des achats,
- analyse du processus de suivi des paiements,
- analyse du modèle de gestion prévisionnelle (proposition de solutions simples),
- formation de vos personnels à la prévision et à la relance des clients,
- contrat d'affacturage.

4. Conseils pour le Choix, la Mise en place et/ou l'Optimisation d'un P.G.I. en vue d'un pilotage plus fin de l'entreprise :

- analyse de la situation et des besoins de la société,
- analyse de l'offre du marché en P.G.I dédiés aux P.M.E.,
- assistance au paramétrage,
- formation des personnels,
- suivi et retour d'expérience,
- ...

Stratégies de croissance

1. Croissance interne :

- maximisation de la performance de vos Équipes de Vente, des réseaux d'agents et de distributeurs,
- relance de certaines lignes de produits,
- développement de nouveaux segments de marché avec les gammes existantes de produits,
- sélection des projets de R&D,
- lancement de nouveaux produits.

2. Croissance externe :

- recherche et sélection de réseaux de Distribution en France et à l'International. Potentiel de ventes et analyse de rentabilité prévisionnelle.
- recherche et évaluation de nouvelles lignes de produits, de nouvelles technologies et de fonds de commerce en vue d'acquisition,
- recherche de sociétés cibles. Analyses stratégique et financière en vue d'une acquisition. (valorisation, problèmes juridiques et d'intégration)

Dans ces opérations, **Opaconsult©** pourra vous aider à trouver et à choisir :

- des avocats spécialisés,
- des organismes de financement,

pour la réalisation effective de ces opérations.

Formation des personnels

Opaconsult© peut également proposer des formations spécifiques et ciblées, destinées aux personnels clés dans la mise en œuvre des recommandations proposées par **Opaconsult©** et que vous aurez validées.

Et, plus spécifiquement, **Opaconsult©**, avec l'expérience spécifique de ses consultants, peut conduire des formations visant :

- à connaître les modifications réglementaires dans le domaine des Produits Chimiques,
- à maîtriser l'impact de la réglementation **R.E.A.CH.** sur l'activité de l'entreprise,
- à maîtriser l'impact de la nouvelle réglementation concernant l'étiquetage des Produits Chimiques (**GHS** : Global Harmonized System),
- à l'utilisation et/ou l'optimisation de votre système d'information (P.G.I.).

Management de Transition

L'accompagnement à l'issue de la mission de conseil proprement dite, peut également consister à vous proposer un « Manager » de Transition, cadre confirmé intervenant au sein de votre entreprise pour une période limitée, et sous votre autorité en tant que dirigeants.

Il mettra en œuvre les recommandations avec un objectif majeur : obtenir les premiers résultats.

La Mission

Toute proposition d'intervention d'**Opaconsult©** est accompagnée d'un devis personnalisé. Le prix de la prestation est **forfaitaire**.

Typiquement nos interventions se déroulent de la façon suivante :

1. un entretien entre vous, dirigeant, et le consultant d'**Opaconsult©** afin de formaliser les objectifs poursuivis et d'esquisser un calendrier,

2. l'envoi d'une proposition écrite détaillée d'**Opaconsult©** incluant aussi le devis et le calendrier prévisionnel de réalisation,

3. la signature du contrat de prestations de conseils reprenant tous les éléments de la mission après un éventuel ajustement des objectifs, des méthodologies et des délais, est accompagnée du versement de 50% du montant total de la prestation (émission de la 1^{ère} facture)

Cette étape déclenche la remise au dirigeant d'un Identifiant et d'un Mot de Passe permettant d'accéder à l'Espace Client du site d'**Opaconsult©** où il est possible d'échanger des fichiers numériques (Excel©, Word©, Acrobat©, ...) afin d'accélérer et de faciliter la transmission des données,

4. le démarrage de la mission à proprement parler,

5. la remise du rapport final et des autres livrables, accompagnée de la 2^{ème} facture, représentant 40% du montant total de la prestation,

6. enfin, la tenue d'une réunion de présentation des conclusions et des recommandations, une dizaine de jours après la remise du rapport final. Remise de la 3^{ème} et dernière facture représentant le solde de la prestation (10%).

N'hésitez pas à nous contacter ou à consulter notre site où vous trouverez plus de détails.

En aucun cas, vous ne perdrez votre temps puisque :

- vous recevrez une réponse par courriel sous 48 heures,
- et si vous sollicitez un rendez-vous - téléphonique ou en face-à-face - vous recevrez à son issue un compte-rendu pouvant aussi contribuer à votre propre réflexion.

Opaconsult© e.u.r.l.

7, rue Francisque Sarcey
F-92000 Nanterre
(France)

tél. : +33 1 47 25 99 20

fax : +33 1 47 25 99 20

mobile : +33 6 20 86 60 05

contact@opaconsult.com

www.opaconsult.com