



Revue stratégique & Feuille de route numérique

Formation · Conseil · AMOA · Audit · Architecture d'Entreprise

PME & ETI | FRANCE & AFRIQUE FRANCOPHONE

Mission de conseil & AMOA

4 semaines en format light · 8 à 10 en format complet

Deux profils seniors, deux restitutions

9 000 € HT le format light · 20 000 € le format complet

Notre bilan à date : 1 mission conduite, 10 jours-homme livrés depuis 2025

Agenda

Voir clair, décider, outiller — en huit semaines

1

L'offre en un coup d'œil

Marché, nature, public, durée, charge et bilan à date

2

Le besoin & le contexte

À qui s'adresse la mission et à quels signaux elle répond

3

Notre promesse & notre démarche

Deux missions en une, conduites en trois étapes

4

L'outil de diagnostic

Maturité, performance et analyse multicritère des activités

5

Livrables, priorisation & retour attendu

Six livrables, un scoring explicite, des business cases

6

Déroulé, chiffrage & prolongements

Le déroulé, deux configurations et la suite

L'offre en un coup d'œil

Ce qu'il faut retenir avant d'entrer dans le détail

MARCHÉ

PME & ETI · France et
Afrique

NATURE

Conseil & AMOA, deux
restitutions

PUBLIC

Dirigeants et comités
de direction

DURÉE

4 semaines en light · 8
à 10 complet

CHARGE

1 300 € HT le jour,
publié

À PARTIR DE

9 000 € HT le format
light

POUR QUOI FAIRE

Les situations qui appellent cette
mission

- Un plan stratégique inexistant, obsolète ou jamais formalisé
- Des marges sous pression, sans lecture claire de leur origine par canal ou produit
- Des projets numériques envisagés au coup par coup, sans priorisation ni chiffrage
- Une croissance, une diversification, une reprise ou une transmission à préparer

CE QUE NOUS FAISONS

Trois étapes, chacune produit son
livrable

- Analyse stratégique : marché, concurrence, offre, capacités, modèle économique
- Diagnostic opérationnel outillé : maturité, performance, analyse des activités
- Feuille de route : priorisation valeur × faisabilité, portefeuille, business cases
- Un volet IA responsable à la maille d'une PME : conformité utile, sans sur-ingénierie

CE QUE VOUS RÉCUPÉREZ

Cinq documents et un outil

- Un Business Plan à 3-5 ans et ses objectifs chiffrés, déclinés par fonction
- Le rapport de diagnostic opérationnel
- La cartographie des données clés et son plan de remise en ordre
- La stratégie numérique et la feuille de route, avec cinq business cases
- L'outil de diagnostic renseigné, pour rejouer l'exercice l'année suivante

NOTRE BILAN À DATE

1

MISSION

10

JOURS-H.

Même sans déployer un seul outil, vous repartez avec une stratégie clarifiée et un tableau de bord pour la piloter.

Le besoin

À qui s'adresse cette mission, et ce qui indique qu'elle est pertinente maintenant

DÉCIDEURS & ACHETEURS

Qui prescrit, qui arbitre, qui signe

- Dirigeant, gérant ou président d'une PME ou d'une ETI familiale
- Directeur général, directeur d'exploitation ou directeur de site
- Agent général, courtier ou associé d'un cabinet de services
- Repreneur ou nouvelle génération, dans un contexte de transmission
- Prescripteurs : expert-comptable, banque, chambre consulaire, coopérative

SIGNAUX DE DÉCLENCHEMENT

Ce qui indique que l'offre est pertinente maintenant

- Plan stratégique inexistant, obsolète ou jamais formalisé
- Marges sous pression, sans lecture claire de leur origine par canal ou par produit
- Projets numériques envisagés au coup par coup, sans priorisation ni chiffrage
- Croissance, diversification, reprise ou transmission à préparer
- Dirigeant conscient d'un potentiel numérique, mais sans temps ni méthode

Deux signaux ou plus cochés : la mission est adressable. Un entretien de cadrage d'une heure, sans frais et sans engagement, suffit.

Le contexte

Des dirigeants sous pression, sur quatre fronts à la fois

1

Concurrence & prix sous pression

Distribution concentrée, plateformes et nouveaux entrants pèsent sur les prix et sur les marges. La valeur se déplace, sans que l'entreprise en ait toujours la lecture.

2

Débouchés concentrés & aléas subis

La dépendance à quelques clients ou canaux, la saisonnalité et les aléas fragilisent le revenu et rendent la trésorerie difficile à anticiper.

3

Temps de pilotage contraint

Des dirigeants happés par l'exploitation, avec peu de temps pour prendre de la hauteur. L'urgent chasse systématiquement l'important.

4

Numérique à saisir, mais foisonnant

Des équipes souvent à l'aise sur les outils, mais une vision stratégique à construire — et un marché de solutions difficile à démêler seul.

Réviser son plan stratégique et structurer sa trajectoire numérique n'est plus une option : c'est ce qui sépare une entreprise qui subit son marché d'une entreprise qui choisit sa position.

Notre promesse

Voir clair, décider, outiller — deux missions en une seule prestation

1 · VOIR CLAIR

Un diagnostic 360° de l'entreprise

- Diagnostic stratégique : marché, concurrence, demande, positionnement, offre
- Diagnostic opérationnel : capacités, chaînes de valeur, maturité des processus, irritants
- Factuel et outillé — pas un avis, une photographie objectivée

2 · DÉCIDER

Un plan stratégique qui répond à vos enjeux

- Mission, vision, enjeux et défis, orientations et objectifs
- Déclinés en objectifs et résultats clés, fonction par fonction
- Un outil de reporting et de pilotage, pas un document d'étagère

3 · OUTILLER

Une feuille de route numérique priorisée

- Système d'information, données, vente en ligne, automatisation, IA, cybersécurité
- Chantiers priorisés, chiffrés et séquencés sur douze mois
- Des business cases prêts à décider : gain, effort, délai

La revue stratégique a une valeur autonome. Même sans déployer un seul outil, vous repartez avec une stratégie clarifiée et un tableau de bord pour la piloter. La feuille de route numérique en découle, elle ne la précède pas.

Notre démarche

Trois étapes, trois temps de production — chacune alimente la suivante

ÉTAPE 1

Analyse stratégique

- Environnement, forces concurrentielles, demande et segmentation
- Chaîne de valeur, cartographie des capacités, performance économique
- Catalogue de l'offre et détection des trous de gamme
- Synthèse : forces-faiblesses croisées aux opportunités-menaces, options de croissance
- Livrable — Business Plan : plan stratégique à 3-5 ans, modèle économique et objectifs chiffrés

ÉTAPE 2

Diagnostic opérationnel

- Cartographie des capacités et des chaînes de valeur de bout en bout
- Diagnostic de maturité des savoir-faire, sur une échelle de 0 à 5
- Diagnostic multicritère des activités : poids, criticité, données, outils, irritants
- Cartographie des données clés : systèmes de référence, flux, qualité, conformité
- Livrables — Rapport de diagnostic, Cartographie des données, Stratégie Numérique, outil renseigné

ÉTAPE 3

Feuille de route

- Consolidation des initiatives issues des deux diagnostics
- Priorisation valeur × faisabilité, avec un scoring explicite
- Structuration du portefeuille : fiches programmes et projets
- Cas d'usage intelligence artificielle, no-code et automatisation
- Livrable — Feuille de route Numérique & IA, séquencée et chiffrée

L'outil de diagnostic

Un instrument complet, remis renseigné sur votre entreprise — pas seulement un rapport

MATURITÉ

Ce que l'entreprise sait faire

- Huit dimensions de savoir-faire, décrites une à une
- Une grille de 0 à 5, avec la description du niveau atteint pour chaque dimension
- Un questionnaire de trois questions par dimension, posé en entretien
- L'évaluation, la maturité cible, l'écart et les actions d'amélioration
- Un radar « actuel contre cible »

PERFORMANCE

Ce que l'entreprise obtient

- Les indicateurs de la chaîne de valeur : définition, formule, unité, fréquence, source
- La valeur observée, l'objectif et le taux d'atteinte calculé
- Les engagements de service : vis-à-vis du client, et entre les acteurs internes
- Délai cible, déclencheur, critère de complétude, délai réel et respect

PROCESSUS & ACTIVITÉS

Où ça coince, et pourquoi

- Chaque sous-processus évalué sur douze colonnes
- Poids en pourcentage de la charge, criticité, durée, fréquence
- Données en entrée, données en sortie, outils utilisés
- Irritants relevés et besoin d'amélioration exprimé

L'outil est remis renseigné sur votre entreprise, en licence d'usage interne. Vous pouvez rejouer le diagnostic l'année suivante sans nous : c'est la différence entre un rapport et une capacité installée.

La grille d'analyse multicritère

Chaque activité pesée, cotée et documentée — le poids en charge révèle où passe le temps

Sous-processus	Poids	Criticité	Données en entrée	Outils utilisés	Irritants relevés
Génération & qualification du contact	10 %	Moyenne	Demandes en ligne, recommandations, appels entrants	Outil de relation client, tableur de suivi	Pas d'historique des échanges, outils non interconnectés
Recueil du besoin & analyse du risque	15 %	Élevée	Formulaires, pièces et justificatifs du client	Intranet métier, formulaires de souscription	Systèmes indisponibles, ressaisies manuelles à reprendre
Souscription & émission du contrat	20 %	Élevée	Dossier complet, accords et signatures	Outil de gestion, gestion documentaire, signature électronique	Lenteur du traitement central, allers-retours sur les pièces
Encaissement & mise en portefeuille	15 %	Élevée	Mandat de prélèvement, échéancier	Outil comptable, extranet partenaire	Rejets bancaires, régularisations manuelles

Illustration issue d'une mission réelle, anonymisée. Le poids en pourcentage de charge totalise 100 % : c'est lui qui montre où passe réellement le temps, souvent à la surprise du dirigeant.

Le volet IA, traité de façon responsable

Un cycle en cinq temps — la bonne maille pour une PME : une conformité utile, pas de sur-ingénierie

1 Cadrer

- L'usage visé, formulé en langage métier
- Le niveau de risque associé et les limites posées

2 Qualifier

- Les données mobilisées : origine, qualité, sensibilité
- Les solutions candidates et leurs conditions d'usage

3 Expérimenter

- Critères d'évaluation définis avant l'essai
- Tests sur cas réels et contrôle humain systématique

4 Décider

- Industrialiser, ajuster ou suspendre
- Décision tracée, avec ses motifs

5 Surveiller

- Mesure des résultats et des dérives
- Documentation et revue périodique de l'usage

Cadres mobilisés : gouvernance du numérique ISO/IEC 38500, management de l'IA ISO/IEC 42001, cadre de gestion des risques IA du NIST, règlement européen sur l'IA — approche par les risques — et protection des données. Mobilisés pour sécuriser la méthode, sans viser la certification.

Vos six livrables clés

Des documents exploitables et un outil renseigné — pas des concepts

1

Business Plan

Analyse stratégique externe, interne et croisée, puis plan à 3-5 ans : modèle économique et objectifs chiffrés, déclinés par fonction.

2

Rapport de diagnostic

Diagnostic opérationnel des processus : maturité et performance multicritère, chaîne de valeur par chaîne de valeur.

3

Stratégie Numérique

La trajectoire cible : SI, données, vente en ligne, automatisation, IA et cybersécurité — déduite de vos enjeux, jamais du catalogue des éditeurs.

4

Feuille de route Numérique & IA

Portefeuille de projets, fiches programmes, cas d'usage priorités et chiffrés, séquencés sur douze mois.

5

Cartographie des données clés

Les données qui font tourner l'entreprise, leur système de référence, leurs flux, leur qualité et leur conformité.

6

L'outil de diagnostic renseigné

Le classeur complet — maturité, performance, activités, données — rempli sur votre entreprise, en licence d'usage interne.

S'y ajoutent sept référentiels outillés : cartographie des capacités, grilles de maturité et de performance, registre des données clés, catalogue produits et services, plan stratégique et objectifs-résultats clés, méthode de scoring.

La cartographie des données clés

Le livrable qui conditionne les autres — sans données maîtrisées, ni numérique utile ni IA fiable

CE QUE NOUS CARTOGRAPHIONS Les données qui font tourner l'entreprise

- Les données clés de chaque chaîne de valeur : client, produit, tarif, stock, contrat, encaissement
- Le système de référence de chacune : où elle naît, qui la détient, quel outil fait foi
- Les flux entre applications : ce qui circule, ce qui se ressaisit, ce qui s'exporte à la main
- La qualité constatée : complétude, doublons, fraîcheur, cohérence entre les outils

CE QUE CELA RÉVÈLE Presque toujours la même chose, rarement là où on l'attend

- La même donnée client dans quatre fichiers, avec quatre valeurs différentes
- Des décisions prises sur des extractions manuelles, sans historique ni traçabilité
- Des ruptures de chaîne qui expliquent les irritants relevés au diagnostic opérationnel
- Des données personnelles traitées sans base légale ni durée de conservation définies

CE QUE CELA PRÉPARE La condition d'entrée du numérique et de l'IA

- Quelles données sont exploitables en l'état, lesquelles demandent un travail préalable
- Lesquelles ne doivent pas sortir de l'entreprise — RGPD, Convention de Malabo, lois nationales
- Le plan de remise en ordre : trois à cinq actions chiffrées, intégrées à la feuille de route
- Un cas d'usage d'IA proposé sur des données non maîtrisées est un cas d'usage écarté

Une feuille de route numérique bâtie sans savoir où sont les données produit des chantiers qui échouent à la première extraction. Le registre est remis renseigné, en licence d'usage interne.

Prioriser les chantiers

Du cas d'usage au business case — cinq temps, un scoring explicite

IDENTIFIER Les candidats	ÉVALUER Huit critères	PRIORISER Feu tricolore	CADRER La solution	CHIFFRER Les business cases
• Les cas d'usage issus des recommandations des deux diagnostics • Aucune idée venue de l'extérieur du diagnostic	• Pénibilité, impact, pertinence, faisabilité et quatre autres critères • Une note sur 24, expliquée ligne par ligne	• Garder, planifier ou écarter • Un score élevé se traite en priorité	• Scénarios possibles, exigences et critères de choix • Sans nommer d'éditeur ni de solution imposée	• Chiffrage prévisionnel • Cinq business cases prêts à décider

Les chantiers se lisent sur deux axes, valeur et faisabilité : les gains rapides ouvrent la feuille de route, les chantiers structurants se planifient, et ceux à écarter le sont explicitement — devant vous, avec leurs motifs.

Le business case, en une page

Le format de chacune des cinq fiches remises — un exemple

Rubrique	Contenu
Cas d'usage	Site marchand et retrait sur place
Enjeu ou problème	Canal en ligne sous-exploité alors que la demande locale existe ; les ventes à forte valeur en direct ne sont pas captées.
Solution numérique	Refonte du site marchand, retrait sur place, paiement en ligne, synchronisation des stocks et des prix avec la caisse.
Chaînes de valeur concernées	« Du clic au panier » et « Du produit fini au stock disponible »
Gains attendus	Chiffre d'affaires en ligne, panier moyen et fidélisation en hausse ; demande lissée ; moins de ressaisies.
Effort & coût estimé	Plateforme et intégration caisse-stock, sans développement lourd.
Délai de mise en œuvre	2 à 3 mois
Indicateurs de succès	Chiffre d'affaires en ligne · taux de conversion · clients fidélisés · part des commandes en retrait sur place
Priorité	Gain rapide — à lancer

Comment nous chiffrons le retour sur investissement

Chaque chantier porte trois nombres — sans quoi il ne mérite pas d'être priorisé

1

Le gain visé

Exprimé dans votre unité : euros de marge, heures par semaine, points de taux de service, jours de délai. Jamais « une meilleure visibilité ».

2

L'effort et le coût estimés

Charge interne, coût externe et dépendances. Un ordre de grandeur assumé vaut mieux qu'un chiffrage faussement précis.

3

Le délai de mise en œuvre

En semaines ou en mois, avec les prérequis qui conditionnent la date de démarrage.

4

Les indicateurs de succès

Deux à quatre indicateurs, mesurables avec les données existantes, relevés avant et après.

Les gains sont établis pendant le diagnostic, à partir de vos propres chiffres, et présentés comme des hypothèses à valider. Un chantier dont le gain ne peut pas être estimé est signalé comme tel, et repoussé.

Ce que la mission produit

Des activités aux livrables, des livrables aux résultats, des résultats à l'impact

ACTIVITÉS

Ce que fait OBR Partner

- Entretien de cadrage et collecte des données
- Entretiens stratégiques et opérationnels avec le dirigeant et les responsables
- Diagnostics outillés, chaîne de valeur par chaîne de valeur
- Restitution intermédiaire de validation de l'existant
- Restitution finale et remise des référentiels

LIVRABLES

Ce que vous recevez

- Cartographie des données clés et plan de remise en ordre
- Business Plan à 3-5 ans, objectifs chiffrés et déclinés
- Rapport de diagnostic opérationnel
- Stratégie Numérique
- Feuille de route Numérique & IA, avec cinq business cases
- L'outil de diagnostic renseigné et six référentiels réutilisables

RÉSULTATS

Ce que vous pouvez décider ou améliorer

- Un cap formalisé, partageable avec les équipes, la banque et les associés
- La performance des processus objectivée, chiffres à l'appui
- Des chantiers numériques priorisés, chiffrés et prêts à décider
- Un tableau de bord pour piloter dans la durée

IMPACT

La valeur mesurable visée

- Des décisions d'investissement documentées — et finançables
- Du temps de pilotage regagné par le dirigeant
- Une lecture des marges par canal et par produit, souvent absente jusque-là
- Un dossier étayé pour un financement, une reprise ou une transmission

Le déroulé

Une prestation type sur huit semaines, jalonnée par deux restitutions

Période	Étape	Ce que nous faisons	Votre implication
Semaines 1–2	Cadrage & données	Entretien de cadrage, définition du périmètre, collecte et mise en forme des données	Fourniture des données — prérequis bloquant
Semaines 3–4	Entretiens de diagnostic	Échanges stratégiques et opérationnels avec le dirigeant et les responsables de fonction	Disponibilité des interlocuteurs, 1 à 2 h chacun
Semaines 5–6	Diagnostics & restitution intermédiaire	Analyse, cartographies, diagnostics de maturité et de performance	Validation de l'existant en restitution
Semaines 7–8	Plan & feuille de route	Plan stratégique, stratégie numérique, feuille de route et cinq business cases	Restitution finale et arbitrage des priorités

La restitution intermédiaire n'est pas un point d'avancement : c'est le jalon où vous validez que notre lecture de votre entreprise est juste, avant que nous en tirions des conclusions.

Conditions de réussite & gouvernance

Ce que la réussite suppose de part et d'autre, et qui fait quoi

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Six conditions qui déterminent la valeur produite

- La fourniture des données dans les deux premières semaines — le prérequis bloquant du calendrier
- La disponibilité du dirigeant : trois à quatre heures d'entretien, en une ou deux séances
- Un à deux entretiens d'une heure avec chaque responsable de fonction concerné
- L'accès aux chiffres réels : ventes par canal et par produit, marges, charges, volumes
- Une décision effective à la restitution intermédiaire : sans validation de l'existant, la suite est bâtie sur du sable
- Un arbitrage des priorités à la restitution finale, en présence de ceux qui décident

GOVERNANCE

Trois acteurs, des rôles distincts

- L'entreprise — désigne l'interlocuteur unique, fournit les données, ouvre l'accès aux équipes, valide l'existant et arbitre les priorités
- OBR Partner — conduit les entretiens, produit les diagnostics et les livrables, remet les référentiels et l'outil renseigné, anime les deux restitutions
- L'expert-comptable ou le conseil habituel, lorsqu'il est associé — apporte les données financières et valide la cohérence du plan avec les comptes

Ces conditions sont rappelées dans la proposition. Aucune n'est une formalité : chacune a déjà fait la différence entre une mission utile et un rapport rangé.

Modalités & offre financière

Deux configurations selon la profondeur recherchée — prix fermes, hors frais de mission

DURÉE

4 semaines en light · 8 à 10 en complet

FORMAT

Entretiens sur site et à distance, deux restitutions

INTERVENANTS

Deux profils seniors, sans junior

FINANCEMENT

Dispositifs publics et bailleurs mobilisables

Configuration	Périmètre	Durée	Prix HT
Format light	Voir clair et décider : diagnostic 360°, registre des données clés, priorisation multicritère, feuille de route. Une restitution.	4 semaines	9 000 €
Format complet	Les trois étapes et les six livrables — dont la cartographie complète des données, qualité et conformité comprises —, la projection financière à 3-5 ans et le cadrage détaillé d'un chantier prioritaire, remis comme modèle. Deux restitutions.	8 à 10 semaines	20 000 €

Deux configurations, sans option : ce que le format complet ajoute au format light y est intégré, et non vendu à part. Prix fermes, sans remise. La mise en œuvre des chantiers relève de O9 · AMOA Transformation. Frais de mission en sus. Règlement 30 / 30 / 40. Validité 30 jours.

Après la mission

Deux prolongements chiffrés, et une offre dédiée pour conduire les chantiers

CONDUIRE LES CHANTIERS

Notre offre dédiée — O9 · AMOA Transformation

- Le cadrage d'un chantier prioritaire est déjà remis avec le format complet : il sert de modèle aux suivants
- Pour aller plus loin : cahier des charges, consultation et choix de l'intégrateur, pilotage, recette et adoption
- Une offre à part entière, avec sa méthode et ses livrables — voir O9 · AMOA Transformation
- Chiffrage établi au cadrage, jamais avant

PILOTAGE

Faire vivre le plan dans la durée

- Revue trimestrielle du plan et des objectifs-résultats clés
- Mise à jour du tableau de bord et suivi des marges par canal
- Ajustement de la trajectoire et arbitrage des nouveaux chantiers
- 2 500 € par revue trimestrielle, 9 000 € l'année

MONTÉE EN COMPÉTENCE

Rendre l'entreprise autonome

- O1 · Stratégie numérique et schéma directeur SI — 2 jours, en intra ou en inter
- O3 · IA, no-code et automatisations — 2 jours, et un accompagnement de 90 jours en option
- Formations de la gamme, à partir de 500 € par participant en inter-entreprises
- Le diagnostic remis sert de matière aux ateliers : vos équipes travaillent sur vos chantiers

OBR Partner intervient en Conseil et en AMOA, jamais en maîtrise d'œuvre : la réalisation revient à vos équipes ou à un intégrateur — que nous pouvons vous aider à choisir, puis à piloter. Nous ne vendons aucun outil et ne percevons aucune commission.

Frais de mission

Trois modalités alternatives, à convenir avant le lancement

1

Aucun frais

Entreprise située en région Centre-Val de Loire ou Grand Ouest : les déplacements sont intégrés au forfait. Le cas le plus fréquent.

2

Refacturation au réel

Hors de ces régions, OBR Partner avance les frais puis les refacture au réel sur justificatifs. Aucune marge n'est appliquée.

3

Forfaits convenus

Mission hors métropole : indemnité de séjour et transport aérien arrêtés à l'avance — 250 € par jour, 2 000 € par vol aller-retour.

Une part de la mission se conduit à distance : analyse, production des livrables, préparation des restitutions. Les déplacements sont concentrés sur les entretiens et les deux restitutions.

Conditions contractuelles

Confidentialité, données, propriété des livrables et modalités de règlement

Rubrique	Engagement
Confidentialité	Accord de confidentialité réciproque signé avant toute transmission. Les informations reçues restent internes à la mission ; elles ne sont ni citées ni réutilisées sans accord écrit de l'entreprise.
Données	Les données transmises sont utilisées aux seules fins du diagnostic et détruites ou restituées en fin de mission, au choix de l'entreprise. Aucune donnée personnelle de client final n'est requise.
Propriété des livrables	Le Business Plan, le rapport de diagnostic, la stratégie numérique et la feuille de route sont la propriété pleine et entière de l'entreprise.
Propriété des référentiels & de l'outil	L'outil de diagnostic et les six référentiels outillés restent la propriété d'OBR Partner et sont concédés en licence d'usage interne illimitée, y compris pour rejouer le diagnostic les années suivantes.
Indépendance	Conseil et AMOA, jamais maîtrise d'œuvre. Aucun outil vendu, aucune commission d'éditeur, aucun intérêt dans les solutions recommandées.
Assurance	Responsabilité civile professionnelle en cours de validité ; attestation communiquée sur demande.
Règlement	30 % à la commande, 30 % à la restitution intermédiaire, 40 % à la restitution finale. Paiement à 30 jours date de facture. Montants hors taxes.
Validité de la proposition	30 jours à compter de sa date de remise.

Variantes & personnalisation

Trois curseurs pour décliner cette mission sur une autre entreprise ou une autre filière

AXE 1

Filière & activité

- Arboriculture, viticulture et filières agricoles
- Agroalimentaire et transformation
- Industrie, sous-traitance et artisanat de production
- Négoces et distribution spécialisée
- Services professionnels réglementés : agences d'assurance, courtiers, cabinets d'expertise comptable

AXE 2

Géographie, taille & moment

- France — PME et ETI familiales, canal des prescripteurs
- Afrique francophone — agro-industrie, négoce, coopératives
- TPE ou PME familiale — dirigeant seul aux commandes
- ETI multi-sites — plusieurs entités à aligner
- Reprise, transmission, croissance ou redressement

AXE 3

Périmètre & profondeur

- Format light — 4 semaines
- Format complet — 8 à 10 semaines
- Volet financier ou volet numérique renforcé
- Mission collective — plusieurs entreprises d'une filière
- Restitution au comité de direction, aux associés ou au conseil

Ce qui change : références réglementaires, cas d'usage, vocabulaire. Ce qui ne change pas : la structure, la méthode et les outils remis.

L'équipe

Deux profils seniors, et rien d'autre : c'est vous qui les avez au bout du fil

ZSO

Directeur de mission

- 20 ans de conseil et de transformation ; stratégie et schéma directeur métier et SI
- Architecture d'entreprise et urbanisation — TOGAF L1 & L2, Mastère spécialisé (CentraleSupélec)
- Gouvernance SI, contrôle de gestion du SI, données et intelligence artificielle
- Ancien directeur général d'un institut de formation ; habitué des comités de direction

MSY

Direction de programme & grands SI

- 36 ans dans les systèmes d'information : audit, schémas directeurs, direction de grands programmes
- Direction de centres de services de 60 à 200 personnes, multi-sites et multi-pays
- Assurance, prévoyance et protection sociale : systèmes de gestion conçus et livrés de bout en bout
- Ingénieur EPITA. Intervenant OBR Partner sur le schéma directeur SI de BGFI Services

POURQUOI DEUX SENIORS

Ce que cela change pour un dirigeant

- Les entretiens sont conduits par ceux qui rédigent les livrables et qui restituent
- Pas de pyramide de juniors facturés au prix des seniors, pas de rotation d'équipe
- Deux regards complémentaires : la stratégie et l'architecture, l'exécution des grands programmes
- Une PME obtient l'analyse qu'un grand groupe achète — à la maille et au prix de sa taille

Les intervenants sont présentés sous trigramme. Les références de nos intervenants ont été acquises à titre individuel au cours de leur parcours ; elles ne constituent pas des missions du cabinet. CV détaillés communiqués sur demande.

Pourquoi OBR Partner

Une signature à la croisée de la stratégie, du numérique et du terrain

1

Une double expertise rare

Architecture d'entreprise et analyse métier : relier la stratégie, les processus et le système d'information. C'est ce qui permet de passer d'un plan à des chantiers exécutables.

2

Les méthodes des grands cabinets

Des cadres d'analyse reconnus, mobilisés à la maille d'une PME, sans sur-ingénierie ni course à la certification. Chaque initiative reliée à un enjeu et à un bénéfice mesurable.

3

Une posture indépendante

Conseil et AMOA, jamais maîtrise d'œuvre. Aucun outil vendu, aucune commission d'éditeur. Jamais juge et partie sur les solutions recommandées.

4

Des référentiels qui restent chez vous

Cartographies, grilles de maturité et de performance, catalogue de l'offre, plan et objectifs, classeur de diagnostic : tout est remis outillé et réutilisable.

La mission est conduite par deux profils seniors — ZSO en direction de mission, MSY en direction de programme — présentés en détail à la page précédente.

Initions le diagnostic de votre entreprise

Trois étapes : un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, un diagnostic outillé, une restitution et une feuille de route.

Zouber Sotbar — Fondateur

zouber.sotbar@obr-partner.com · +33 7 81 02 87 96 · www.obr-partner.com

OBR PARTNER — FORMATION · CONSEIL · INGÉNIERIE | BANQUE · FINANCE · ASSURANCE

