



Garantie d'implémentation par une approche de méthodes intégrale

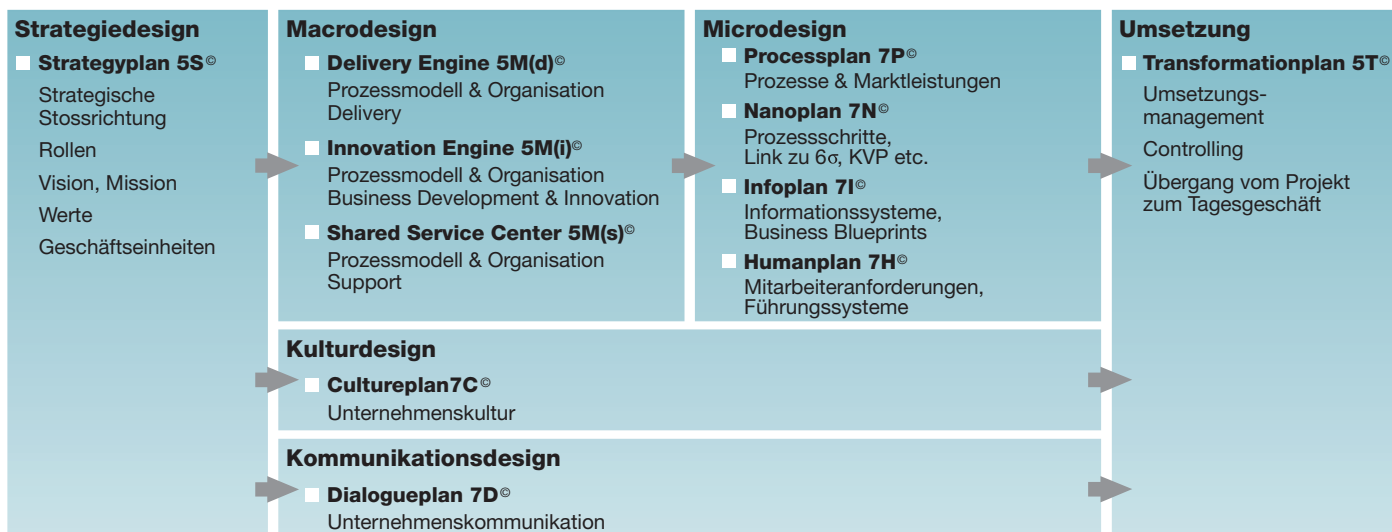
Chaque projet – effectué avec ou sans soutien externe – contient une composante de change qui finit par influencer le résultat. Une approche taillée sur mesure et transparente avec une méthodologie intégrale au fond contribue largement au succès.

Pendant beaucoup de nos projets nous pouvons enlever la peur de l'inconnu qui est normale dans un design d'entreprise basé sur la stratégie en montrant clairement notre approche méthodologique et compréhensible. Ainsi les collaborateurs du projet sont dès le début dans la confiance des résultats à attendre et des pas nécessaires – sans surprises et éléments inconnus. La personne concernée devient participant et développe elle-même, guidée ou pas, la solution. Plus tard c'est elle qui implémente «sa» solution.

L'approche de méthodes intégrale de HPO couvre les domaines tels que le design de stratégie, la constitution du modèle des processus commerciaux [design macro 5M(d)[®] et 5M(i)[®]], la constitution de processus [design micro] et l'implémentation. HPO prend le rôle de fournisseur de méthodes et de coach. Sur les pages suivantes vous trouverez des références, un exemple de l'aviation et l'autre du secteur du bâtiment.



Stefan Zirhan
Partner HPO AG





Urs Lauener
Head Mil OPS, Regional aerodromes & lower airspace Skyguide AG

«En tant que Skyguide national nous sommes bien établis dans une zone conflictuelle exigeant au niveau de la politique avec l'état fédéral, les opérateurs des aéroports, l'armée de l'air, des pilotes et d'autres groupes d'intérêts. Au cours de notre élaboration de stratégie il était très important d'identifier et de respecter les besoins de tous les clients. HPO nous y a accompagnés et grâce à son approche structurée et la méthodologie continue elle nous a procurés aux résultats nécessaires et acceptés. Maintenant ceux-ci sont soutenus et implémentés par les groupes d'intérêts internes et externes.»

Elaboration structurée de la stratégie avec HPO

«Skyguide national» est une partie de Skyguide AG. Son domaine d'activité comprend la sécurité de la navigation aérienne dans le domaine des aéroports régionaux, de l'espace aérien inférieur ainsi que toute l'opération de l'armée de l'air. Au cours de l'élaboration de la stratégie les activités commerciales de Skyguide national ont été précisées et les futures conditions générales ont été illustrées pour remplir encore mieux les besoins et les attentes des clients.

Buts du projet

Dès le début il était clair que la stratégie devait s'aligner sur un positionnement et un catalogue de services bien ciblés et qu'il fallait avoir des mesures d'implémentation formulées précisément après. La supposition était que la structure d'entreprise était une partie de la stratégie et ainsi celle-ci a été esquissée avec une approche du «fast-prototyping» pour illustrer des conséquences structurelles possibles. L'objectif était aussi que l'implémentation devait être garantie par une approche transparente et compréhensible en ce qui concerne la méthodologie.

Approche

La planification du projet se déroulait en coopération avec HPO selon les besoins de Skyguide national. En le faisant on a intégré les résultats à attendre dans un déroulement chronologique correct. La méthodologie de HPO «Strategyplan 5S®» servait de base. Pour le succès et l'implémentation de la stratégie il était important que tous les groupes d'intérêts (Office fédérale de l'aviation civile, armée de l'air, aéroports régionaux, compagnies aériennes, pilotes et d'autres groupes d'intérêts) soient intégrés particulièrement dans le

processus d'élaboration. Une équipe de projet de Skyguide se composant de personnages clés a élaboré les contenus. HPO agissait comme coach et fournisseur de méthodes. Dans les ateliers et des réunions une remise en question des résultats élaborés a eu lieu. C'est là que HPO pouvait introduire sa compétence de branches et son savoir-faire gagnés au cours d'autres projets de stratégie.

«Le soutien externe et le soutien méthodologique permettaient à l'équipe de projet de se concentrer sur l'élaboration créative des résultats.»

Résultats

Pendant un processus intensif durant neuf mois une stratégie bien acceptée par des groupes d'intérêts internes et externes pouvait être élaborée ; une stratégie qui comprenait un positionnement adéquat, un catalogue de services et une structure d'entreprise bien ciblés. Les mesures élaborées et bien acceptées par les personnes concernées elles-mêmes sont implémentées aujourd'hui de manière appropriée.

Rolle	Beschreibung	Produkt-Markt-Matrix Schweiz						
Leistungsgewährer	Beauftragt Dienstleistungserbringer, definiert (Minimal-) Anforderungen an DL, überwacht Leistungserbringung							
Leistungsbezahler	Bezahlt Entgelt für erbrachte Dienstleistung							
Leistungsempfänger	Bezieht Dienstleistung als «Endkunde»							
Dienstleistungserbringer	Erbringt Flugsicherungsdienstleistungen zur Zufriedenheit von Leistungsgewährer, -bezahler und -empfänger	Taktische Einsatzführung	Militärische Flugsicherung (AD, APP, FIS)	Zivile Flugsicherung (AD, APP)	FIS	DELTA	Lokale Wetterbeobachtung	

Übersicht Soll-Produkt-Markt-Matrix Skyguide national (abstrahiert)

Etablir les conditions pour une internationalisation avec HPO

Le facteur du succès pour un développement durable d'un nouveau marché est basé dans l'implémentation conséquente de la stratégie visée. Dans l'internationalisation Implenia mise sur la pilotabilité et la transparence grâce à un modèle de processus commerciaux conforme et un organigramme orienté processus.

Avec le développement de Implenia Industrial Construction l'entreprise mutualise des compétences choisies dans le domaine de la construction des tunnels et des prime buildings. Comme «division de pionnier» les services devraient être offerts à l'échelle nationale et internationale.

Buts du projet

Les buts étaient multiples : la précision de la stratégie, le développement et l'opérationnalisation internationale des deux domaines d'activités de la construction des tunnels et des prime buildings par des modèles des processus commerciaux conformes à la stratégie ainsi que la formation d'une structure de direction plate et orientée processus. Ceci entraîne aussi une définition précise des capacités centrales et locales nécessaires.

«La pilotabilité et la transparence étaient au premier plan dans la constitution de l'organisation.»

Approche

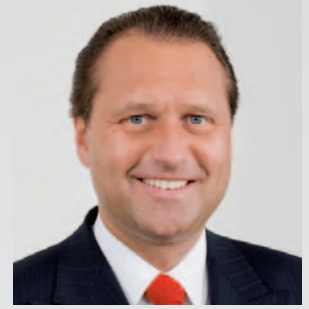
L'approche taillée sur les besoins d'Implenia Industrial Construction et inspirée par la

méthodologie de HPO «Design macro 5M(d)®» a garanti une approche intégrale dans l'élaboration des solutions. Des éléments stratégiques ont été élaborés qui formaient ensuite les conditions générales pour la constitution de la structure organisationnelle. La cible de la stratégie, des processus clés dérivés et l'organisation ont été développés dans une approche continue et consistante.

La pilotabilité et la transparence avaient la priorité dans la constitution du modèle des processus commerciaux et de l'organigramme en dérivé. HPO a garanti le progrès du projet, l'implémentation continue du concept et l'introduction du savoir-faire gagné dans différentes branches au cours de plusieurs projets.

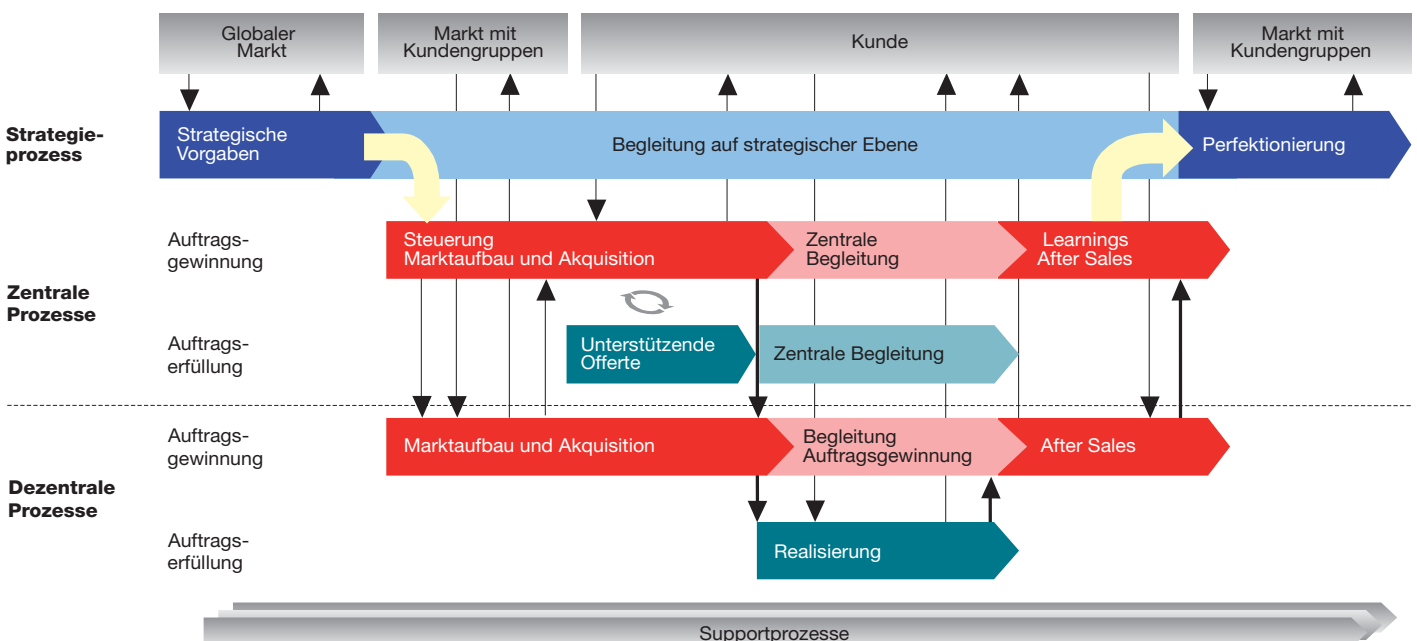
Résultats

Depuis le 1^{er} janvier 2010 Implenia Industrial Construction a conduit des activités opérationnelles. Le modèle des processus commerciaux et l'organigramme servent de base pour les activités commerciales. La centrale est en coopération efficace avec les unités locales grâce à des processus transparents définis et des interfaces déterminées.



Peter E. Bodmer
Membre de la direction d'entreprise
Implenia AG

«Implenia développe ses affaires internationales de manière précise. Des expériences et compétences acquises en Suisse ne peuvent pas être simplement transférées à l'étranger. Selon la situation commerciale des activités centrales et décentralisées doivent être assemblées et taillées sur mesure. L'approche de méthodologie intégrale de HPO était la base pour le développement systématique des pôles de compétences et des activités typiques pour certains pays avec des processus commerciaux clairs et responsables (end-to-end). Maintenant Implenia est placé de manière transparente, conforme à la stratégie et efficace pour les affaires internationales.»



Est-ce que toutes les branches sont les mêmes ?

Il est étonnant de voir régulièrement à quel point les problèmes dans de différentes branches se ressemblent et comment même des approches éprouvées dans une branche peuvent être intégrées dans d'autres branches. Des processus industriels par exemple s'appliquent parfaitement dans le paysage des finances. La méthodologie de HPO est basée sur ces modèles communs et assure que les solutions les mieux possibles peuvent être élaborées.

D'autre part les branches se différencient. Des processus sont certes les mêmes mais les contenus sont complètement différents. Les termes et les langues se différencient. On ne peut pas se servir du vocabulaire d'un banquier en parlant d'une aciérie et vice versa. C'est-à-dire que d'un côté les capacités de l'abstraction et du transfert des concepts sont nécessaires pour un consultant de HPO de l'autre côté les connaissances spécifiques et profondes de différentes branches sont requises. Nous traitons et développons systématiquement notre savoir-faire et notre expérience dans les branches suivantes :

Finance

Banques, assurances et Private Equity

IT et Télécommunication

ICT Service Provider, Entreprises de télécom, fournisseurs de systèmes, développeurs d'applications

Industrie

Acierie, construction de machines, construction d'installations et de composants, industrie du bâtiment

D'autres branches :

Industrie chimique et pharmaceutique, Life Sciences, Energie, Organisations à but non lucratif, Secteur public, Aviation, Transport, Santé, Commerce et biens de consommation, Médias

Notre nom est notre programme: Nous constituons des entreprises hautement performantes

La haute performance commence par une stratégie consistante.

Nous développons ou révisons votre stratégie.

Nous constituons votre organisation hautement performante.

Nous assurons la réalisation.

Nous augmentons votre performance avec nos propres méthodes éprouvées.

Notre impact dépasse d'au moins dix fois nos coûts.

Nous acceptons des honoraires en fonction de notre succès. Avec raison.

Pas à pas.

Vers le succès.



Séminaires intensifs

Nous avons suscité votre intérêt ? Alors suivez un de nos séminaires intensifs.

Contenus

Bases de l'approche d'une méthodologie intégrale, focalisation sur un sujet prioritaire, présentation d'un projet de référence issu de la pratique

Dates et sujets prioritaires

- Mardi, 30 août 2011 : Augmentation durable de performance grâce à un modèle de processus commerciaux optimal
- Mardi, 8 novembre 2011 : Culture d'entreprise – les facteurs doux souvent sous-estimés

Heure

14.00 à 18.00, suivi par un dîner

Informations supplémentaires et inscription : www.hpo.ch.