



	Page
• INTRODUCTION	1
• PRÉSENTATION D'ITHAQUE	2
• NOS ACTIVITÉS	3
- DIAGNOSTICS	4
- RÉALISATION DE PROJETS	5
- ACCOMPAGNEMENTS	6
• NOS COMPÉTENCES	7
- PÉRIMÈTRES	8
- MÉTHODOLOGIES	9
- EXEMPLE : LE PROJET "AGIL"	10
- EXEMPLE : LE PROJET "SÉQUOIA"	11
• NOS CLIENTS	12
- EXEMPLES DE CLIENTS	13
- NOS RÉFÉRENCES	14
- NOUS CONTACTER	15

---

### **potentiels d'amélioration souvent inexploités ...**

Toute entreprise regorge de potentiels d'amélioration significatifs et pourtant ils restent souvent inexploités alors que la plupart de leurs dirigeants savent ce qu'il faut faire.

Les causes sont multiples et toutes peuvent être clairement identifiées :

- Sous estimations des potentiels réels,
- Pas d'identification des causes racines des dysfonctionnements,
- Manque d'implication du management intermédiaire,
- Quotidien trop prenant et manque de temps consacré à l'amélioration,
- Pas de ressources dédiées,
- Résistances aux changements.

### **ensemble définissons un projet d'entreprise ...**

Donnez vie à vos projets en faisant appel à des professionnels de la gestion de projet et de la conduite du changement.

Ensemble définissons un véritable projet d'entreprise :

- Les objectifs qualitatifs et quantitatifs visés,
- Les méthodes et les outils à mettre en œuvre,
- Les ressources et l'équipe projet à mettre en place,
- Le planning des réalisations et le calendrier d'obtention des résultats,
- Les indicateurs clefs de performance pour mesurer les résultats obtenus,
- Le plan de communication.

### **les changements durables s'obtiennent au quotidien ...**

Les changements durables ne se décident pas, ils s'obtiennent tous les jours sur le terrain.

*Ithaque* s'engage sur les facteurs clefs de la pérennisation :

- Une présence quotidienne d'*Ithaque* sur le terrain et une immersion totale dans votre entreprise,
- Un accompagnement collectif et individuel à tous les niveaux de la hiérarchie,
- Une implication forte et quasi quotidienne de l'ensemble des acteurs,
- La définition de plans d'actions avec les opérationnels eux-mêmes pour garantir la mise en œuvre des solutions pragmatiques,
- Un point d'avancement hebdomadaire avec l'équipe projet et un comité de pilotage mensuel avec le Comité de Direction.

### **Le conseil opérationnel, une véritable vocation :**

*Ithaque* a été créée en 2000 par des professionnels de l'organisation ayant plus de 15 ans d'expérience dans la réalisation de missions de conduite du changement.

- Leur évolution vers des responsabilités de Direction les ayant peu à peu éloigné du terrain, leur véritable vocation,
- Et l'émergence d'une demande forte des entreprises pour plus de séniorité chez les intervenants,
- Les amenèrent à créer une structure réduite pour intervenir eux-mêmes chez leurs clients.

### **Ithaque aujourd'hui :**

Des coûts d'intervention et des honoraires calculés au plus juste.

- *Ithaque* regroupe 6 collaborateurs, dont l'âge moyen est de 42 ans,
- Tous sont des consultants reconnus et très expérimentés,
- La structure d'*Ithaque* est allégée au maximum pour en réduire les coûts de fonctionnement.

### **des idées en constante évolution :**

*Ithaque*, une société dynamique qui suit l'évolution du marché et développe de nouveaux savoir-faire et spécialités.

- Effets de la Mondialisation,
- Impact des nouvelles technologies sur les processus et les organisations,
- Évolution des normes, développement durable ...

### **Ithaque a su développer avec ses clients des liens privilégiés :**

*Ithaque* n'est pas un simple prestataire de services mais un véritable partenaire capable de s'engager sur le succès des missions qui lui sont confiées.

- De véritables partenariats se sont développés avec les principaux clients, grâce à un dialogue toujours franc, une relation basée sur une confiance établie,
- Pour *Ithaque*, l'entière satisfaction de ses clients est primordiale, car c'est son seul vecteur de développement,
- Depuis sa création, le niveau de satisfaction des clients d'*Ithaque* est tel que le chiffre d'affaires est en constante évolution sans investissement commercial.

### *Ithaque* fait converger ...

*Ithaque* fait converger les énergies et les talents disponibles dans une entreprise pour accélérer les changements nécessaires, ce qui se concrétise par l'obtention d'améliorations rapides, mesurables, significatives et pérennisées.

### des résultats concrets en agissant sur ...

La recherche d'améliorations de performance ou de gains de productivité sont à l'origine de la plupart de nos missions.

*Ithaque* suit et mesure son efficacité par des indicateurs de résultats concrets en agissant sur :

- Les processus :

suppression des activités sans valeur ajoutée, aménagement des postes, réduction des aléas, équilibrage des charges, optimisation des ressources, améliorations des performances, réduction des cycles,

- Les habitudes de travail :

mise en place de « routines » simples, utilisant un visuel et une forme faciles d'utilisation, structuration d'un emploi du temps, identification et généralisation des « best practices »,

- Les systèmes de gestion :

mise en place ou amélioration des outils de pilotage d'une activité (prévision, planification, suivi de l'exécution, reporting), animation par des réunions opérationnelles courtes, lieu de synthèse et de décision,

- Les réflexes de management :

formation des acteurs, attitude de recherche constante d'amélioration, observation critique de l'activité et recherche de valeur ajoutée, préparation et organisation de réunions qui produisent des résultats, écoute et implications des équipes.

### état des lieux ...

Simple, rapide et pertinent le diagnostic organisationnel est un état des lieux, de l'organisation et de son fonctionnement.

- Le diagnostic organisationnel dure entre 3 semaines et 3 mois selon la taille et la complexité de la structure.

### potentiels d'améliorations, faisabilité d'un projet ...

Il permet une vision objective, d'un œil extérieur, sur les potentiels d'améliorations et la faisabilité d'un projet.

Il est réalisé sous la forme :

- D'interviews avec toutes les personnes concernées,
- De collectes et de traitements de chiffres clés,
- Du recensement de tous les processus systèmes opérationnels,
- D'observations « terrain ».

### plan des réalisations ...

La validation des dysfonctionnements et des potentiels d'amélioration est un enjeu majeur pour la réussite d'un plan d'améliorations.

Il donne lieu à une validation par les différents responsables, puis à une présentation formelle en comité de direction comprenant :

- La synthèse des constatations,
- Le résumé des améliorations possibles, et une quantification de leur impact,
- La définition d'un projet d'entreprise,
- Le cas échéant, la proposition de support d'*Ithaque* et l'offre commerciale associée.

### **collaboration étroite avec tous les responsables ...**

Activité principale, et véritable spécialité d'*Ithaque*, la réalisation d'un projet n'est pas anodin pour la structure et les personnes qui la composent.

- La réalisation d'un projet dure entre 3 mois et 2 ans selon la taille et la complexité de la structure ou des processus.
- Il est réalisé en collaboration étroite avec tous les responsables des différents secteurs de l'entreprise.

### **clés du succès ...**

Véritables clés du succès :

- la préparation, la communication, et l'implication à tous les niveaux de la hiérarchie.

### **avancement opérationnel hebdomadaire ...**

Il donne lieu à un point d'avancement opérationnel hebdomadaire reprenant les points suivants :

- État d'avancement des différentes installations,
- Difficultés éventuelles et prises de décision,
- Validation des principales actions à venir,
- Statut des enjeux économiques.

### **résultats concrets ...**

L'arrivée rapide de résultats concrets, rassure, motive et implique.

Tous les mois, l'avancement général du projet est présenté en comité de direction. La poursuite de la mission y est systématiquement remise en cause.

### **ressource en management de projet ...**

Activité en forte évolution, le pilotage de projets transforme *Ithaque* en véritable ressource en management de projet.

- L'accompagnement d'un projet dure entre 1 mois et 1 an selon la taille et la complexité du projet.
- Il est réalisé en fonction des besoins et du planning définis par le projet.

### **intégré à une équipe client ...**

Intégré à une équipe client, nous agissons en facilitateur par notre apport méthodologique, notre rigueur, nos expériences des problématiques et notre savoir faire en gestion de projets.

### **facilitateur ...**

Il donne lieu à des réunions de travail avec l'équipe projet et à des missions de :

- Préparation et analyse des sujets,
- Communication et interface entre les différents acteurs,
- Management du projet, planning d'avancement et suivi des résultats.

### **avancement général du projet ...**

Tous les mois, l'avancement général du projet est présenté en comité de direction.

### **solutions innovantes et pragmatiques ...**

Notre vaste expérience dans la réalisation de missions visant à améliorer la performance opérationnelle de nos clients, nous amène régulièrement à développer des solutions innovantes mais pragmatiques pour intégrer les caractéristiques et les contraintes propres à chaque organisation.

### **savoir faire ...**

Les consultants d'Ithaque possèdent un vaste savoir faire dans la définition et la réalisation de projets mettant en œuvre une panoplie d'outils :

- 5 s, Kaisen, TPM, Lean Manufacturing, Kanban, Hoshin, SPC, Six sigma, ...

### **activités très diverses ...**

Nous sommes régulièrement amenés à accomplir des activités très diverses :

- De la redéfinition d'un poste de travail (ergonomie, mode opératoire, fiches de postes, procédures ...),
- A la conception d'un tableau de bord pour l'équipe de direction (de type Balanced Score Card).

### **réelle valeur ajoutée ...**

Mais, plus que tout, notre réelle valeur ajoutée est notre capacité à concevoir et à installer des solutions « taillées sur mesure » en s'inspirant des outils les plus performant et en intégrant nos propres expériences.

Enfin, la « fertilisation croisée » entre nos équipes et celles de nos clients est une des clefs majeures de nos succès.

### dans de nombreux domaines ...

Notre méthodologie et notre savoir faire s'appliquent dans de nombreux domaines

- Production :

Productivité, augmentation du throuhput,  
Réduction des coûts matière, amélioration de la qualité,  
Amélioration de la gestion des flux, réduction des lead-time de  
production et des encours.

- Structures :

Réorganisation d'une structure, re-dimensionnement des services,  
Augmentation de la valeur ajoutée de la structure, recherche de  
synergies et amélioration des interfaces clés.

- Sourcing :

Réduction des coûts d'achats directs et indirects, « make or buy »,  
développement de plateformes fournisseurs, recherche de synergies,  
standardisation, AQF ...

- Commercial :

Amélioration de l'efficacité des forces de vente, restructuration des  
réseaux, développement CRM, formation ...

- R&D :

Réduction des délais et gestion de projet,  
Mise en place de plateformes projet, systèmes d'information, revue des  
processus d'innovation.

### **fondamentaux**

La méthodologie mise en œuvre par *Ithaque* repose sur des fondamentaux simples acquis durant nos 15 années de conseil opérationnel.

Il ne peut y avoir d'amélioration si l'organisation n'a pas conscience de sa marge de progrès :

- Nos interventions commencent systématiquement par une phase de diagnostic dont le but est d'identifier les potentiels d'amélioration et de définir les objectifs à atteindre,
- Les objectifs doivent être ambitieux mais réalisables. Ils doivent être partagés.

### **développement de solutions adaptées**

Une solution performante pour une organisation pour s'avérer totalement improductive dans une autre :

- Durant la phase de développement, nous définissons, avec nos clients, des solutions simples, pragmatiques et opérationnelles, adaptées à chaque situation,
- *Ithaque* favorisera toujours le travail en équipe et intégrera à l'équipe projet des collaborateurs de ses clients. Pour *Ithaque* c'est la meilleure façon d'assurer un transfert de compétences vers nos clients et réduire le coût des missions.

### **mise en œuvre des plans d'actions et accompagnement terrain**

Une implication forte de l'ensemble des acteurs et une relation de confiance garantissent une réelle appropriation des actions par les opérationnels :

- Une présence quotidienne d'*Ithaque* sur le terrain et un engagement visible du management sont indispensables pour garantir une mise en place efficace des solutions.

### **suivi et monitoring des résultats**

La visibilité des progrès accomplis et des résultats obtenus est un élément primordial de la motivation :

- Sur chacune de nos missions, nous développons un tableau de bord spécifique, pour mesurer l'avancement et l'impact des plans d'action,
- Si nécessaire nous développons et installons un système de gestion opérationnel pour pérenniser les résultats obtenus.

### Une logistique usine au service du client, un modèle pour le groupe

- Mr X..., directeur de plusieurs usines en Europe (France, Espagne, Italie, Slovaquie) au sein du groupe YYYYY, leader sur le marché de la chaudière à gaz, nous a demandé en 2005 de mener à bien le projet AGIL, un projet stratégique devant permettre à une des usines clés du groupe de mieux servir ses clients, et à ses équipes de retrouver une certaine sérénité face à une complexification croissante des gammes de produit.
- « Il y a 4 ans, le plan de production était calé pour le mois, et il fallait entre sept et dix jours pour le modifier. Aujourd'hui, et ce grâce au plan d'organisation AGIL, une modification du plan de charge peut être menée sous 2 jours, pour un plan de production désormais fixé sur 10. Objectif : faire tomber la réactivité au seuil de la journée ». le directeur d'usine (1).
- Les perturbations sur ligne d'assemblage ont été réduites de 52%, permettant d'atteindre un taux moyen de respect du programme de fabrication de plus de 93% (3). Dans le même temps, la valeur des stocks d'en-cours a été réduite de 25% (4).
- « Une grande partie de ce travail est désormais visible de tous dans l'usine et contribue significativement à notre excellente performance économique depuis le début de l'année ». le directeur d'usine (2).
- Quelques témoignages des ateliers (superviseurs, gestionnaires, chefs d'équipe) illustrent le retour à la sérénité (5) :
  - « Ca marche, facilement, sans se poser de question »,
  - « il y a moins de tensions, on a plus de sérénité qu'avant »,
  - « Une simplicité dans la vie de tous les jours... ».
- Notre méthodologie permet également à nos clients d'aller au-delà des objectifs fixés pour atteindre l'excellence : « Je suis parfaitement convaincu (...) qu'au-delà d'un projet de Lean Manufacturing, AGIL nous aura permis de franchir un cap dans la façon dont nous faisons fonctionner notre outil de production et a fait évoluer nos mentalités et modes d'apprentissage afin de nous donner un longueur d'avance sur nos concurrents ». le directeur d'usine.

#### Notes et références :

- (1) Interview du directeur d'usine, extrait du "journal des entreprises", février 2006,
- (2) Extraits de la note de fin de projet adressée à l'ensemble de l'équipe par le directeur d'usine, avril 2006,
- (3) Source : indicateur de séquençement mis en place en début de projet,
- (4) Source : valorisation SAP des en-cours d'usine,
- (5) Témoignages extraits du montage vidéo AGIL, réalisé en fin de projet.

### L'amélioration de la compétitivité, dans le cadre d'une démarche processus

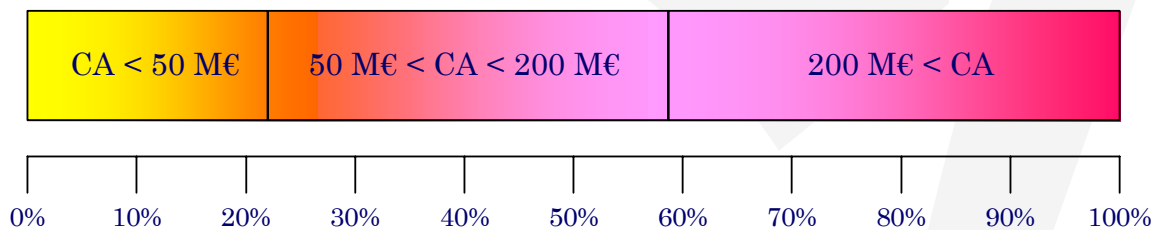
- En 2003, la société Y, voit ses résultats se dégrader progressivement. Les managers et agents de maîtrise reconstituent et étudient alors les chiffres sur plusieurs mois, analysent les historiques avec des difficultés pour identifier clairement les causes de dérive récurrentes et pour mettre en pratique un plan correctif.
- Mr X., Directeur Général de la société Y. fait alors appel à Ithaque pour lancer un projet d'amélioration de la compétitivité. Il nous demande également d'inscrire ce projet dans une démarche de management par les processus, lancée dans les 2 usines quelques mois auparavant.
- Les objectifs sont ambitieux :
  - gagner de 10 à 30% en productivité et coûts de non-qualité,
  - instaurer les systèmes et réflexes managériaux indispensables à la pérennité des résultats et aux principes d'amélioration continue
  - faire en sorte que le coût du projet soit transparent l'année de sa réalisation, c'est-à-dire générer rapidement les économies suffisantes pour payer les coûts du projet, et bénéficier l'année suivante dans le compte de résultat du plein effet des économies installées
- Grâce à une implication totale de la direction et des responsables, à une participation active des agents de maîtrise et opérateurs, ces objectifs ont été atteints.
- Le projet a permis notamment de remettre en question et d'améliorer :
  - l'aménagement de poste et l'équilibrage de ligne (observations directes, développement et test de solutions avec les opérateurs et agents de maîtrise)
  - la mise sous contrôle des installations (observations directes, mise en place de suivis au poste après identification des modes de défaillance majeurs, mise en place de tours de terrain de supervision)
  - le management au quotidien de la compétitivité (mise en place d'indicateurs opérationnels quotidiens et hebdomadaires et utilisation en réunions opérationnelles en cascade)
  - la mesure et l'analyse de la compétitivité usine (élaboration et mise en place d'un tableau de bord compétitivité, alimenté par les indicateurs terrain et leur analyse au quotidien, permettant également d'isoler les phénomènes exogènes)
- « une dynamique a été créée, on va continuer ! » (Témoignage d'un agent de maîtrise)

Les méthodologies d'*Ithaque* ont fait la preuve qu'elles pouvaient s'appliquer chez de nombreux clients indépendamment de leurs tailles, de leurs activités et de leurs modes de fonctionnements.

### taille ...

Les clients d'*Ithaque* sont de toutes tailles :

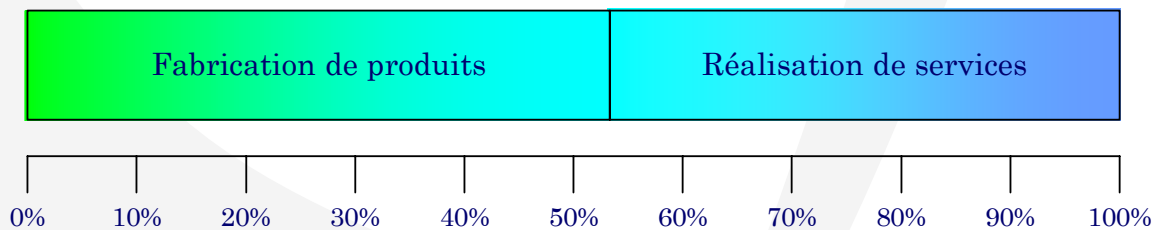
- de l'atelier de production de la petite entreprise familiale,
- aux grands groupes mondiaux.



### activités ...

Les activités de nos clients sont extrêmement diversifiées :

- de la fabrication de produits,
- à la réalisation de services.



### fonctionnement ...

Les fonctionnements de nos clients varient :

- du traitement de grands volumes,
- à l'exécution d'une unité.

### les seuls points communs ...

Les seuls points communs à tous nos clients sont la recherche de l'excellence et la volonté d'aboutir.

Pour *Ithaque* chaque client et chaque projet sont uniques, il n'y a pas de duplications possibles.

fière de compter parmi ses clients ...

La société Ithaque est fière de compter parmi ses clients les sociétés suivantes :

**ALSTOM T&D**  
Équipements Électriques  
Moyenne & Haute Tension



**ALSTOM POWER**  
Energy &  
Environmental System



**AREVA**  
Production d'Énergie  
Transport de l'Électricité



**BRESSOR (Groupe Bongrain)**  
Transformations Laitières  
Produits Fromagers



**SAUNIER DUVAL**  
Fabrication de Chaudières  
Murales à Gaz



**PROLAINAT**  
Crèmes Glacées &  
Pâtisseries Surgelées



**VAILLANT**  
Technologies de Chauffage  
et Produits Ménagers



**COMAP (Groupe LEGRIS)**  
Connectique et Régulation des  
Fluides à Usage Domestique



**CABASSE**  
Fabrication d'Enceintes  
Acoustiques



*Ithaque* tient à disposition les noms et coordonnées des personnes ayant accepté d'être références.

### remerciements ...

Ithaque remercie ses clients pour la confiance accordée et l'enrichissement acquis à leurs contacts :

- Aéronautique
  - AIRBUS
- Agro-Alimentaire
  - BRESSOR
  - PROLAINAT
  - LAURENT-PERRIER
- Assurance
  - AXA
- Automobile & Équipementier
  - FAURECIA
  - PSA
  - RENAULT
  - VALEO
- Banque
  - BANQUE POPULAIRE
- Chimie
  - RHODIA
  - SAVA
  - SNPE
  - VISCOSA
- Distribution
  - CARREFOUR
- Électricité
  - ALSTOM T&D
  - CGE
  - GEC ALSTHOM
- Énergie
  - AREVA
  - AIR LIQUIDE
  - ALSTOM POWER
- Médical & Paramédical
  - BOIRON
  - RHÔNE MERIEUX
- Naval & Off-Shore
  - SUD MARINE
- Papeterie
  - AHLSTROM
  - GROUPE GASCOGNE
  - SMURFIT
- Public & Parapublic
  - ADP
  - PORT AUTONOME DE MARSEILLE
- Sidérurgie
  - ASCOMETAL
  - IMETAL
- Textile
  - HÉRITIERS PERRIN
  - TENTHOREY
- Autres
  - CABASSE
  - COMAP
  - SAUNIER-DUVAL

### nos coordonnées

N'hésitez pas à nous contacter, nous nous ferons un plaisir d'échanger sur vos besoins ou sur vos projets.

- à l'adresse e-mail suivante : [ithaque@ithaque.org](mailto:ithaque@ithaque.org)
- ou par téléphone au : 33 (0)4 67 06 59 77
- ou par courrier à :  
ITHAQUE SAS  
Palais Berain  
6 Bvd. Ledru-Rollin  
34000 Montpellier

### l'équipe de direction

**Thomas Bayonne**  
[tbayonne@ithaque.org](mailto:tbayonne@ithaque.org)  
+ 33 (0)6 07 09 07 11



**Jean-Michel Legrand**  
[jmlegrand@ithaque.org](mailto:jmlegrand@ithaque.org)  
+ 33 (0)6 07 48 24 48



**Nicolas Pinglot**  
[npinglot@ithaque.org](mailto:npinglot@ithaque.org)  
+ 33 (0)6 72 07 22 79



**Jean Weydert**  
[jweydert@ithaque.org](mailto:jweydert@ithaque.org)  
+ 33 (0)6 07 42 48 62

