

Méthode Plan Valeur.

Un objectif de valeur supplémentaire apparaît en cours d’année, alors que les équipes, les capacités IT et les budgets sont déjà engagés. Il faut aller chercher cette valeur sans compromettre l’exécution du budget initial. C’est le rôle du Plan Valeur.

S1	CADRAGE Objectif clair	• KPI ciblé (CA, marge, EBITDA...) • Montant à trouver (€) • Deadline • Leader : opérationnel, légitime et transverse
	TASKFORCE Petite équipe, pouvoir réel	• métiers + finance + opérations • accès direct aux données et leviers • membres directement engagés
S2	IDÉATION Volume > qualité	• Faire émerger un volume large de pistes • Explorer au-delà des silos • Rechercher la valeur activable dans l’exercice
	TRI & SÉLECTION Priorisation sans compromis	• Impact économique x délai de mise en œuvre • Filtres : acceptabilité client et faisabilité • 1 owner par piste retenue
S3-5	ÉVALUATION & VALIDATION Pragmatisme	• Macro-faisabilité des pistes retenues • Chiffrage économique et consolidation • Arbitrage et sponsoring du CODIR
S6 Et suivantes	EXÉCUTION Là où tout se joue	• Owners engagés du kick-off au delivery • Suivi de l’avancement et de l’impact éco • Arbitrages rapides pour maintenir le rythme

RYTHME
6 semaines pour lancer
impact dans l’année

RÔLE DU LEADER
Animer, arbitrer,
négocier, protéger

RÉSULTATS RÉALISÉS
• 10 à 20 M€ d’écarts traités / an
• 70 à 80% sécurisés dans l’exercice
*activité de service, base de 10 M+ clients