

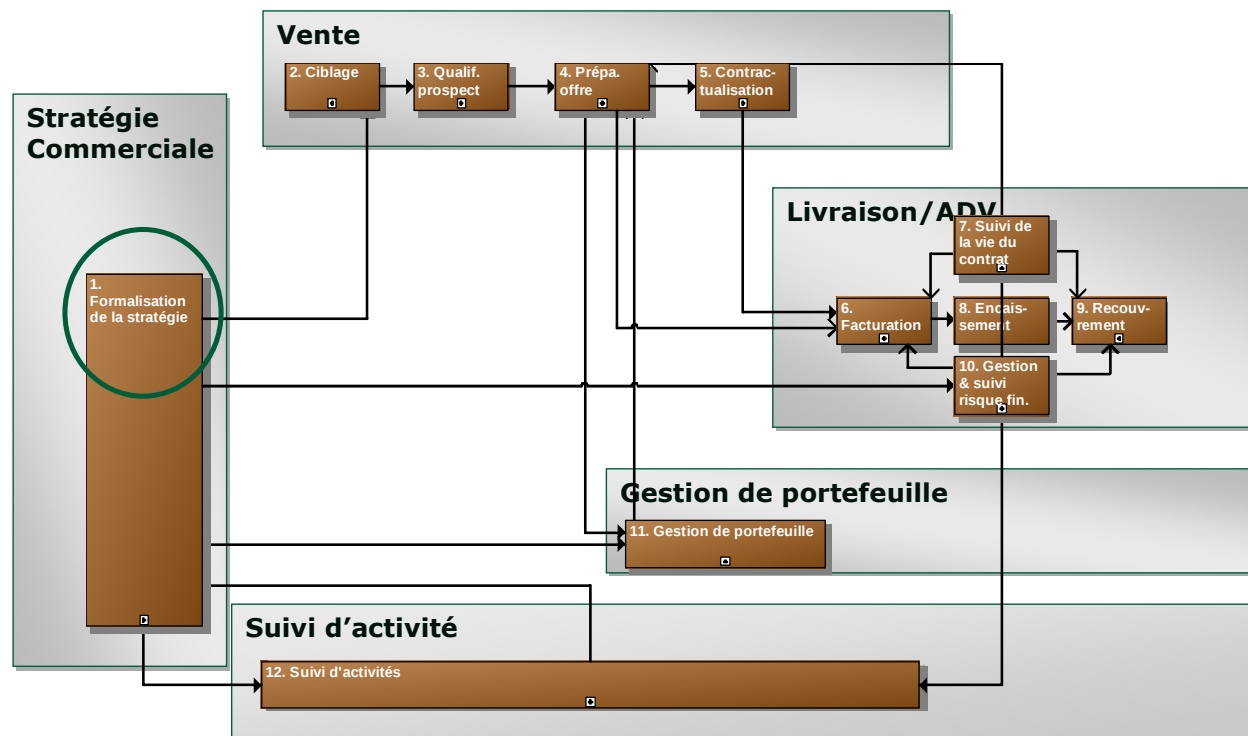


Réingénierie des processus commerciaux et procédures

Formalisation de la stratégie



Niveau 1 - 5 core process décomposés en 12 macro processus

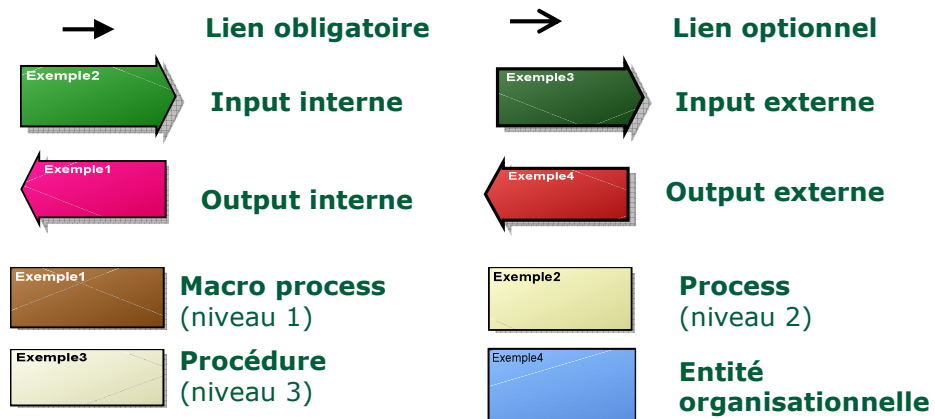


Note: Encaissement est géré par la DAF

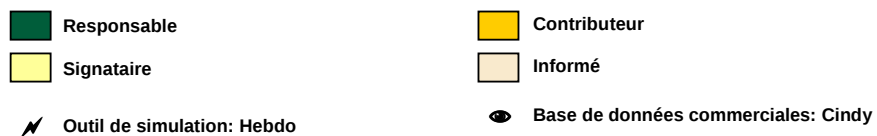
Presentation4

Légende

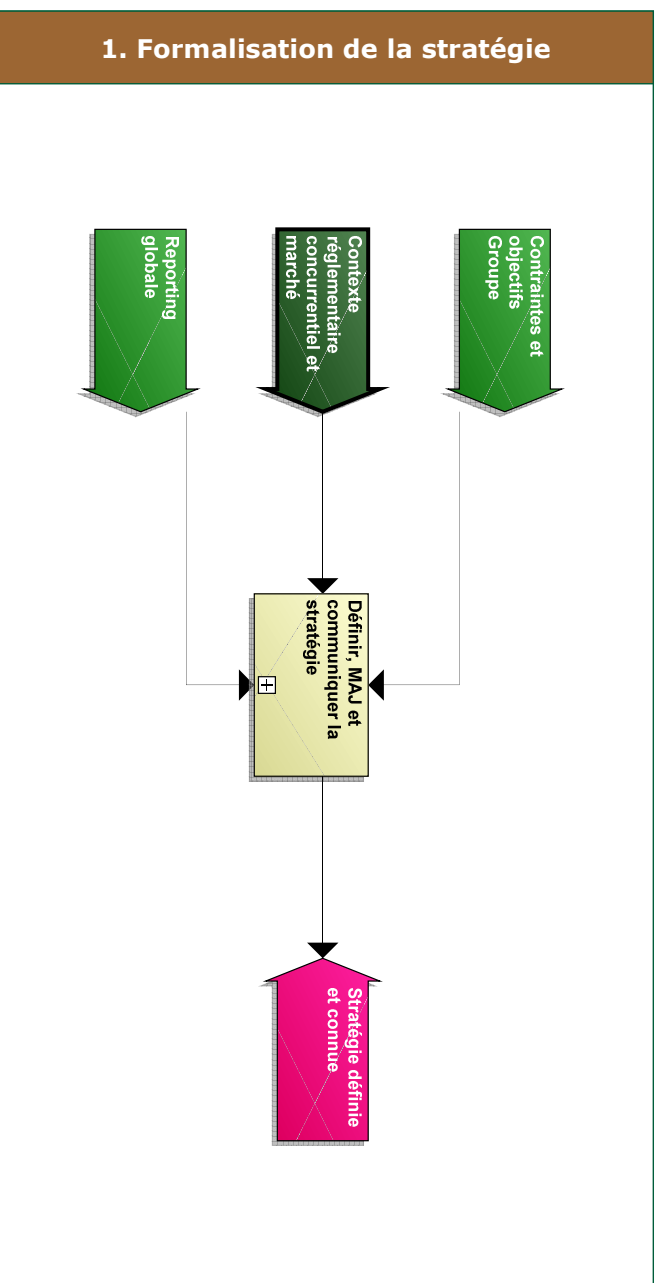
Flowcharts



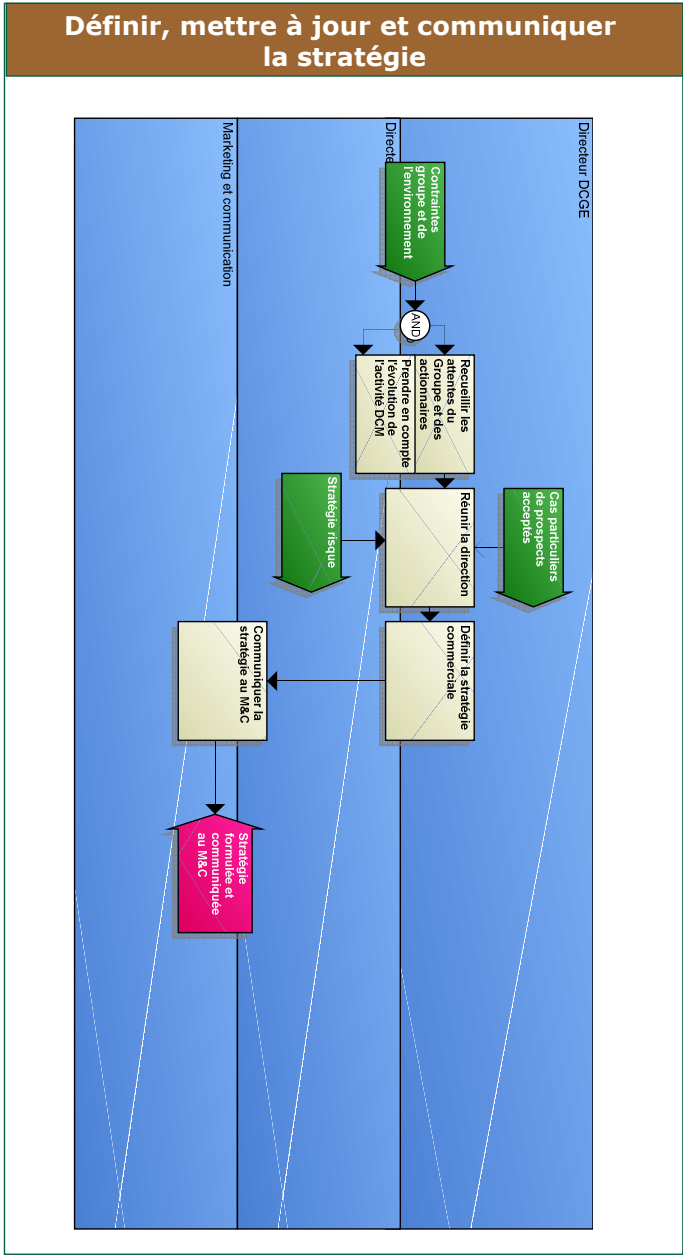
Matrices – rôle de chaque intervenant



Niveau 2



Niveau 3



Définir, mettre à jour et communiquer la stratégie commerciale et la stratégie risque (1/2)

	DCGE et DCM
Recueillir les attentes du Groupe et des actionnaires	Le DCGE s'informe des décisions prises en AG et des objectifs stratégiques fixés par le Groupe
Prendre en compte l'évolution de l'activité DCM	Le DCM et le DCGE prennent en compte l'évolution des activités du département via les <u>reportings mensuels activité commerciale</u>
Réunir la direction	- Le DCGE et le DCM se réunissent annuellement pour définir/ adapter la stratégie - Le DCGE et le DCM se réunissent ponctuellement lors de changement d'orientation de la stratégie

Définir, mettre à jour et communiquer la stratégie commerciale et la stratégie risque (2/2)

	Comité stratégie et risque (DCGE et DCM)	Marketing et Communication (M&C)
Définir la stratégie commerciale	Au cours de la réunion annuelle, le comité décide pour l'année/les mois à venir de la <u>stratégie commerciale</u>	
Communiquer la stratégie au M&C	La DCGE et le DCM informent le M&C de la <u>stratégie commerciale</u>	M&C rédige le résumé de la réunion du comité de pilotage et met sur le serveur la <u>stratégie commerciale</u> et la <u>stratégie risque</u> reçue du GdR