

ACCOMPAGNEMENT RAPPROCHÉ



« Accompagnement rapproché » vise à répondre à la relative solitude des managers des Organismes de Tourisme.

Véritables chefs d'entreprise de structure d'intérêt général, les Managers des Organismes de tourisme peuvent désirer s'appuyer, à certains moments stratégiques de leur trajectoire,

- ❖ sur des outils, des méthodes et des savoir-faire neufs ou renouvelés,
- ❖ sur des interlocuteurs qui ne soient ni des hiérarchiques, ni des subalternes, mais plutôt des spécialistes métiers.

Echanger, préciser, prendre appui, intégrer des points de vue nourris d'expériences, partager de nouvelles méthodes d'analyse, être accompagné en bienveillance...

Voici l'engagement d'EVALUAMETRIS avec « Accompagnement Rapproché ».

Un accompagnement sur mesure, régulier, tout au long de l'année, visant à optimiser :

- La stratégie de votre destination touristique
- Le management des équipiers pour la réaliser
- La cohésion des sociopros et le soutien des élus

Au-delà des solutions Evaluamétris (Pilot - Tempo - Action & Data), trois principes structurent cet accompagnement.

1 - La mobilisation des méthodes les plus pertinents pour LES DIAGNOSTICS de destination & les DIAGNOSTICS de PERFORMANCE de l'OT :

- Côté destination, nous mobilisons les analyses de l'Indice de Touristicité territoriale de Pilot (Adn Tourisme) , l'analyse de la performance de la touristification via la matrice 2P2T, la bonne connaissance du poids économique et social du territoire, la place du tourisme dans l'économie territoriale, les matrices Atouts Attraits, SWOT et 2P2Tprojection pour clarifier les impacts des politiques envisagées.
- Côté Organisme de Tourisme (OT) , nous mobilisons les ISEC de Pilot (ADN TOURISME), le suivi du temps des équipiers, l'analyse des coûts de production, l'ensemble étant soutenu par le benchmark national et international (EvaluamétrisTempo).

2- La mobilisation de méthodes de travail et de management des hommes :

Cette mobilisation vise :

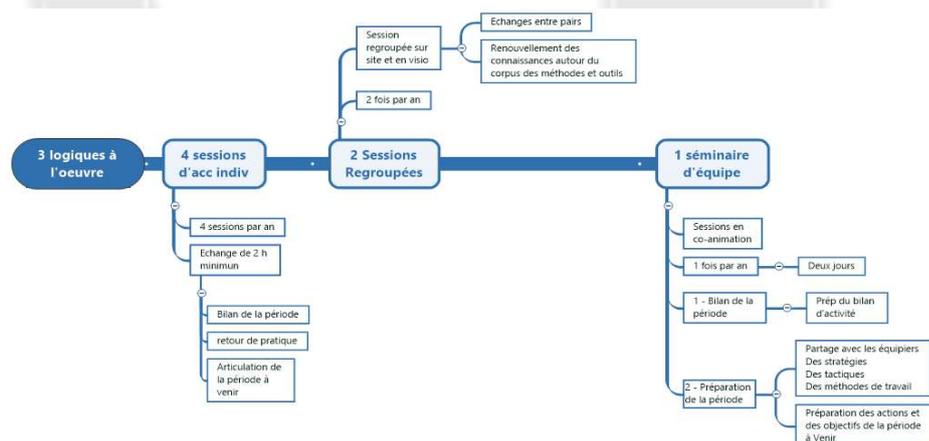
- Au soutien à la consolidation de points de repère communs pour tous les équipiers de l'organisation, avec les réunions d'animation mensuelles et hebdomadaires, le système de reporting, les mécaniques évaluatives des résultats des actions, et la construction d'un référentiel de performances chiffrées.
- Au soutien à la consolidation de savoir-faire, avec l'appropriation de la panoplie des outils d'animation du S2GM (système de gestion de groupe multicéphale), tel que le brainstorming, le concassage, le pareto, le vote pondéré, la matrice coût impact, la matrice Eisenhower, les causes vraies ou le diagramme Ishikawa.

3 - La mobilisation de 3 façons de vous accompagner.

- Principalement, nous articulons des entretiens avec le manager en Visio ou en face à face tous les trimestres. Entretiens individuels et personnels ; éventuellement avec des moments où les équipiers choisis par le manager sont mis à contribution/
- Nous mobilisons également des sessions de regroupement entre pairs, qui permettent l'échange de pratiques entre managers.
- Enfin, nous organisons chaque année, sur place, en présentiel, un séminaire d'équipe de 2 jours, qui s'articule en 2 temps et 2 finalités :
 - Le bilan de la période (en vue du rapport d'activité entre autres) - engagements | résultats territoriaux Associés | champ de progrès
 - Le plan d'action prévisionnel.

1 | 3 LOGIQUES A L'ŒUVRE POUR VOUS ACCOMPAGNER

Le plan d'accompagnement est organisé à 4 mains, en début d'intervention. Positionnement des 4 sessions d'accompagnement individuel, des 2 sessions de regroupement et du séminaire d'intervention.



EVALUAMETRIS®
Félix LABONNE
 04 84 25 56 57
 06 74 37 37 17
 flabonne@nouveauxterritoires.fr

En exclusivité chez :
Nouveaux Territoires

2 | DES OUTILS PERFORMANTS EN PRISE D'APPUI TECHNIQUE

Côté organisation, nous mobilisons :

- les ISEC de Pilot,
- le suivi du temps d'EvaluamétrisTempo,
- l'analyse des coûts de production amenés par Evaluamétrisdata,
- l'ensemble soutenu par le benchmark national et international.

Nous pouvons ainsi clarifier la performance territoriale de la structure sur ses missions opérationnelles ; identifier les champs de progrès, et dégager les plans de changement souhaitables pour des gains de performance.

Côté destination, nous mobilisons :

- les ITT de Pilot,
- l'analyse de la performance de la touristification via la matrice 2P2T,
- l'approche du poids économique et social du territoire
- Le calcul de la place du tourisme dans l'économie territoriale,
- la matrice projective 2P2Tprojection pour clarifier les impacts & l'utilité des actions envisagées,
- la matrice de l'identitaire territorial
- la matrice Atouts Attraits.

Nous pouvons ainsi clarifier la stratégie de destination à mener : consolidation de la position dominante, aller chercher une augmentation de l'offre si la pression sur l'offre actuelle est objectivement élevée, ou au contraire organiser le repositionnement d'ensemble de l'offre pour retrouver de l'attractivité vis-à-vis des marchés etc...

3 | DES OUTILS DE MANAGEMENT DES HOMMES

Soutien pour mettre en place des points de repères communs, avec le soutien attentif aux réunions d'animation mensuelles et hebdomadaires, en pensant les priorités de chacune et ses déclinaisons.

Soutien à la consolidation de savoir-faire, avec l'appropriation de la panoplie des outils d'animation du S2GM (système de gestion de groupe multicéphal) :

- le brainstorming,
- le concassage,
- le paréto,
- le vote pondéré,
- la matrice coût impact,
- la matrice Eisenhower,
- les causes vraies
- le diagramme Ishikawa.

Nous pouvons ainsi garantir la meilleure réalisation des plans de changement, aussi bien sur les stratégies et tactiques de destination, que sur l'optimisation et l'amélioration de la performance de la production de la structure.

Bon pour accord

Année

TARIFICATION FORFAITAIRE :

Tarifification exceptionnel

8 000 HT par an hors frais de déplacement

Les fonds de formation sont mobilisables :

- Volet management
14 demi-journées
5200 HT
- Volet équipiers
8 demi-journées
2 800 HT

Le cabinet assure :

- le montage du dossier de formation (programme et convention)
- la qualité du dispositif dans le cadre strict de la norme qualiopi (questionnaire préformation, production des émargements à signer, questionnaire post formation, questionnaire d'utilisation des acquis de formation, la production des attestations).

Le cabinet n'assure pas la subrogation de paiement.

VOS INTERLOCUTEURS

Intervenant principal : Félix LABONNE

Intervenant en soutien :

Gloria CAITI | Florent DUBOIS | Boris HUMBERT

REGLEMENT DES FACTURES

Nos factures sont payables au plus tard dans les 30 jours qui suivent leur réception.

En application de l'article L441-6 du Code de commerce, il est rappelé que tout retard de paiement donnera lieu de plein droit à une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement.

Il est précisé que cette indemnité pourra être complétée par tous frais supplémentaires engagés par notre Cabinet pour ce recouvrement outre des intérêts retards correspondant à 10 % des sommes non versées à échéance.

Les sommes non réglées à l'échéance donnent lieu à intérêts de retard, au taux légalement applicable de trois fois le taux de l'intérêt légal sans qu'un rappel soit nécessaire.



EVALUAMETRIS®

Félix LABONNE

04 84 25 56 57

06 74 37 37 17

flabonne@nouveauxterritoires.fr

En exclusivité chez :
Nouveaux
➤ Territoires

DIAGNOSTIC	Etablir un diagnostic du territoire	1	Approcher le poids économique le poids social	<u>MPECO ET MPSOC</u>
		2	Etablir la Performance de la Touristification Territoriale	<u>LA MATRICE 2P2T</u>
		3	Les couples produits marché (ou Domaines d'Activité Stratégique - DAS) qui font le poids économiques	
		4	SWOT par DAS Strengths Weaknesses Opportunities Threats Forces Faiblesses Opportunités Menaces	<u>SWOT ET MATRICE ATOUTS ATTRAITS CHIFFREE</u>
		5	Matrice ATOUTS ATTRAITS Vision des positions de tous les DAS	
	Préciser la+ performance de l'OT	1	Les missions de l'OT Celles qui manquent et la place relative de chacune	<u>PILOT</u>
2		La performance de l'OT aujourd'hui en coût unitaire (coût du contact accueil ; ou promotion...)	<u>EVALUAMETRISTEMPO ET LE RAPPORT D'ANNEE</u>	
3		La performance idéale attendue , mission par mission, service par service	<u>EVALUAMETRISVISIO & LE BENCHMARK</u>	
DECIDER	Choisir, arbitrer, RENONCER	1	Décider <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de destination & Orientations macro concernant l'équipement touristique • Stratégie par couple produits Marché (ou Domaines d'activité Stratégique - DAS) DAS à porter et développer DAS à repositionner côté marché DAS à réformer côté territoire DAS à abandonner 	<u>LA MATRICE 2P2T PROJECTIVE</u>
		2	Dessiner les politiques à appliquer par l'OT ; par la tutelle ; par les autres acteurs du tourisme territoriale. Faire adhérer les élus, les sociopros, tous les acteurs qui partagent le territoire qui n'est pas que touristique. Concernant l'OT : Clarifier la stratégie métiers (Promotion Ingénierie accueil sociopros etc..) <ul style="list-style-type: none"> o par DAS o p+our la destination (Coporate) 	
APPLIQUER	Etablir les STRATEGIES	1	Etablir la bonne répartition des moyens et le bon dimensionnement de l'OT pour les missions décidées (avec les ISEC)	<u>LES ISEC DE PILOT</u>
		2	Monter les feuilles de route par service (promo accueil etc.) et par DAS CORRESPONDANCE DAS MISSION (Onglet Orange) APPLICATION FEUILLE DE ROUTE SERVICE (Onglet Vert promocom)	
	Mettre en œuvre suivre contrôler améliorer	1	Appliquer Suivre Cadrer EvaluamétrisVISIO	
		2	Contrôler Evaluer les actions Roue de Deming – PDCA	
		3	Améliorer Optimiser Ajuster Exploiter les informations amenées par l'évaluation Découvrir le second protocole	
Retour au Diagnostic – optimisation de la boucle fonctionnelle				



EVALUAMETRIS®

Félix LABONNE
04 84 25 56 57
06 74 37 37 17

flabonne@nouveauxterritoires.fr

En exclusivité chez :
Nouveaux
➤ Territoires