



PERFORMANCE OPERATIONNELLE

Intérim - Conseil - Formation

Bonjour. Je suis Peter Klym. J'ai créé mon cabinet de conseil début 2010, après plus de 25 années d'expérience internationale, la majeure partie dans des environnements industriels où la recherche de l'amélioration opérationnelle et une forte culture de service aux clients étaient devenues la norme.



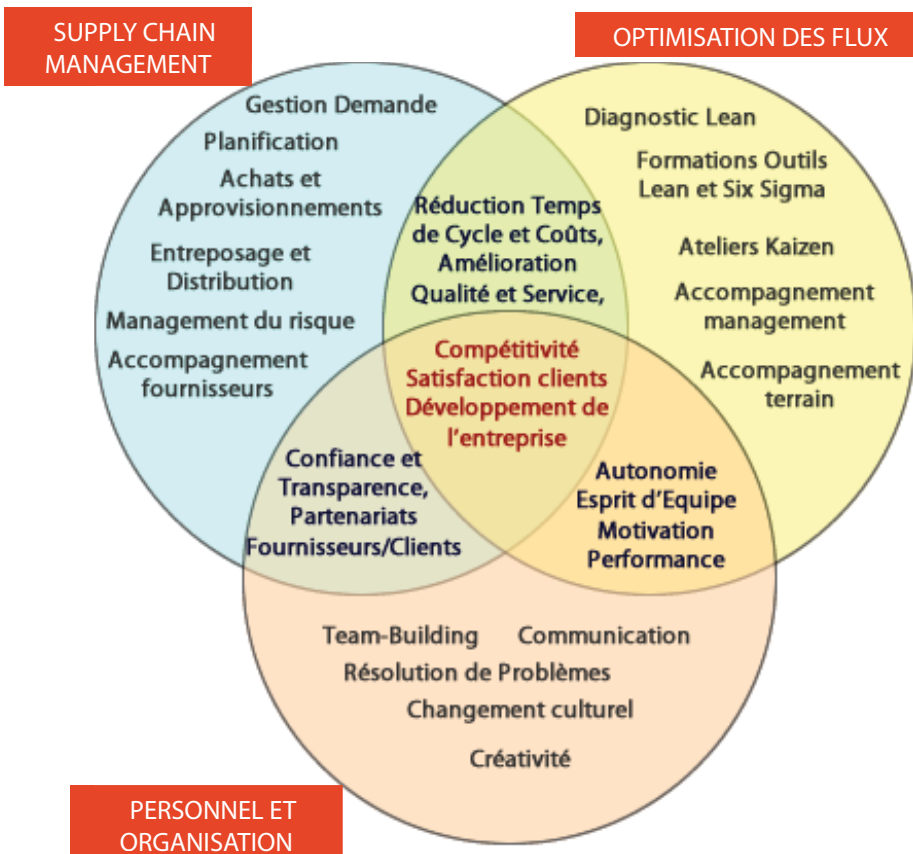
Aujourd'hui, chaque entreprise, quelle que soit sa taille et sa maturité, doit continuer à développer sa compétitivité en adoptant une démarche d'amélioration continue, axée sur la mobilisation de ses salariés.

Je peux contribuer à cette réussite de deux manières, soit en tant qu'opérationnel, soit en tant que conseil externe. Cette brochure présente un aperçu de mes compétences et des domaines où je peux ajouter de la valeur à votre entreprise.

PARCOURS

- 2010 Création Peter Klym Management EURL
- 2008 - 2009 Atos Consulting, Toulouse : **Senior Manager.**
- 1993 - 2007 GlaxoSmithkline (Industrie Pharmaceutique):
 - 2006 - 2007 **Manager** Programme de Rationalisation Industrielle, Londres
 - 1998 - 2005 **Directeur Supply Chain**, Mayenne
 - 1996-1997 **Directeur Assurance Qualité**, Mayenne
 - 1993-1996 **Responsable Informatique**, Mayenne
 - 1998 - 1999 APICS/CIRM (Certificate in Integrated Resource Management).
 - 1988 - 1993 **Aéroquip**, Division de Trinova Corp, Tours: **Responsable Informatique et Projets Industriels**
 - 1985 - 1988 Fisher Price, Orléans: **Responsable Informatique**
 - 1983 - 1985 Mars Group Services, Londres: **Chef de Projet Informatique**
 - 1979 - 1983 B.A. Honours, French Management Studies, Université de Leeds, Grande-Bretagne

COMPETENCES ET CONTRIBUTIONS



INTERIM OPERATIONNEL / MANAGER DE TRANSITION

Contrairement au consultant traditionnel, qui est plutôt dans le 'dire', l'interim opérationnel, ou manager de transition, est dans le 'faire'. En occupant un rôle opérationnel, il exerce des responsabilités et prend des décisions.

Il ne subit pas le poids du passé et les freins du changement. Avec sa diversité d'expériences et de nouvelles pratiques innovantes, il peut se concentrer sur un seul objectif dans l'intérêt général de l'entreprise : tenir ses résultats et assurer la réussite de sa mission.

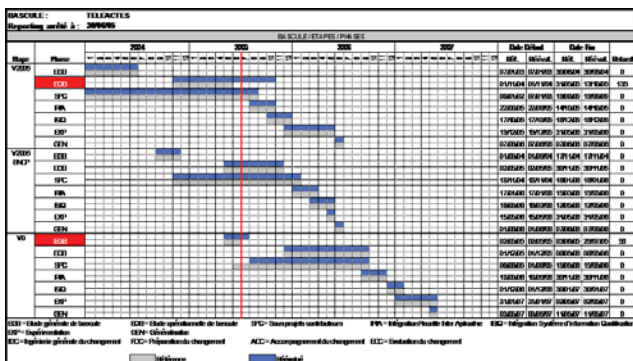
Ci-dessous des exemples de prestations que je peux proposer en m'intégrant complètement dans votre équipe.



INTEGRER UNE EQUIPE PROJET INDUSTRIELLE OU LOGISTIQUE

Réaliser rapidement, en développant une approche externe et objective, un changement important dans votre mode de fonctionnement:

- lancement ou renforcement d'une démarche d'amélioration de la performance opérationnelle,
- réorganisation structurelle de la Supply Chain afin d'augmenter votre réactivité et votre compétitivité,
- développement de la 'Lean Supply Chain' en accompagnant l'amélioration au sein de vos partenaires et sous-traitants externes.



REPONDRE A DES BESOINS OU DES DIFFICULTES PONCTUELS

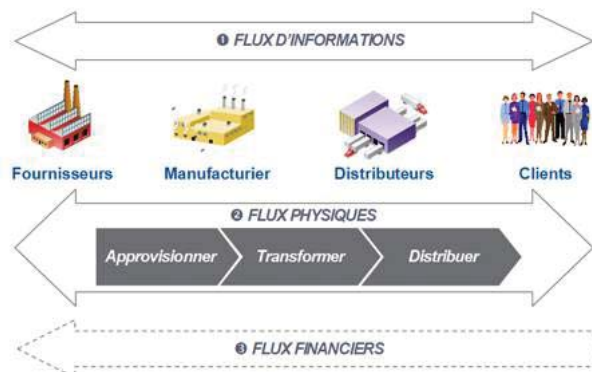
Gérer une situation tendue nécessitant une prise en main rapide:

- planification et mise en oeuvre de l'externalisation des opérations de fabrication,
- intégration de systèmes et des processus lors d'une fusion ou d'une acquisition,
- pilotage d'actions ou de projets nécessitant une confidentialité importante.

ASSURER UN REMPLACEMENT OU UN AJOUT PONCTUEL DE RESSOURCES

Reprendre provisoirement en main une fonction suite à un départ, à une maladie, à une mutation temporaire ou permanente d'une ressource clé, ou simplement au besoin de ressources compétentes supplémentaires:

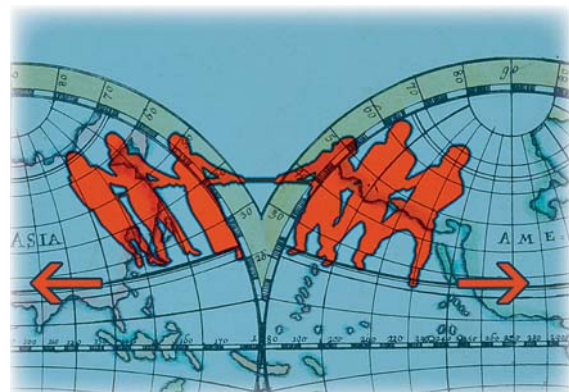
- remplacement de managers de production, assurance qualité, supply chain, logistique, amélioration continue,
- renforcement des compétences en amélioration de processus,
- développement et dispensation de programmes et de modules de formation.



INTERVENIR A L'INTERNATIONAL

Faire valoir mon expérience et ma culture internationale afin de réussir une intervention à l'étranger

- optimisation d'une Supply Chain internationale en mobilisant les intervenants des différents pays,
- étude et mise en oeuvre d'une Supply Chain adaptée à de nouveaux produits ou de nouveaux marchés,
- formation et accompagnement de la mise en place d'une nouvelle application informatique
- rationalisation du portefeuille de produits afin de simplifier vos processus et votre gestion.



CONSEIL

Le recours au conseil présente des atouts pour l'entreprise, notamment dans le contexte de changements importants, car il peut permettre de gagner en temps et en réactivité. N'ayant pas vocation à durer dans l'entreprise qui l'emploie, le consultant doit faire une analyse, proposer des actions correctives et recréer une dynamique, et ceci très rapidement.

Mon approche au conseil est basée sur l'interaction entre trois facteurs communs à toute entreprise

PROCESSUS ET ORGANISATION

Efficients (valeur ajoutée /NVA) et focalisés sur le client
Reproductibles et délivrant le résultat visé
Adéquation des rôles, responsabilités et activités

MANAGEMENT ET PILOTAGE

Objectifs, tableaux de bord et mesures de performance
Réunions et communication
Flux d'information

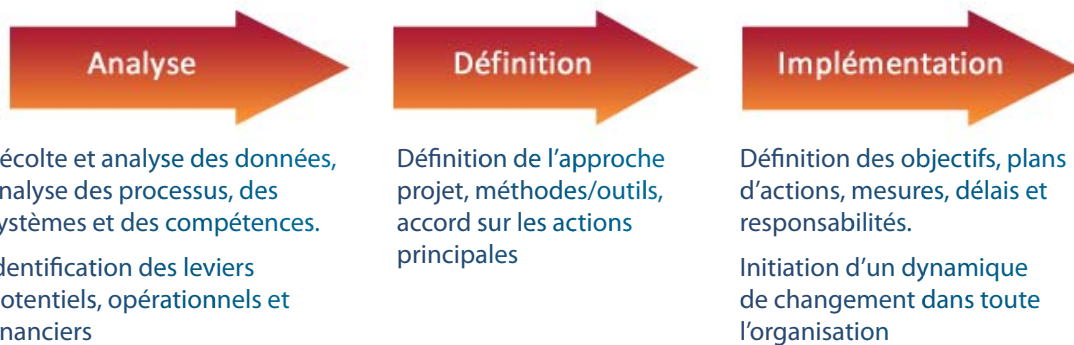
SAVOIR-FAIRE ET COMPORTEMENTS

Compétences et formation
Collaboration et travail en équipe
Motivation et mobilisation

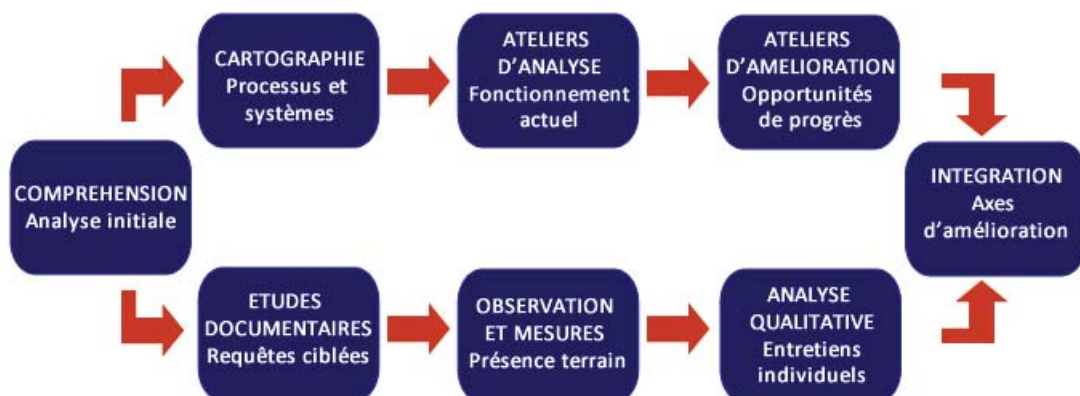
Mes 5 règles d'or du conseil opérationnel

- Implication permanente des acteurs du terrain
- Accompagnement des équipes au changement
- Formation à la résolution de problèmes
- Management visuel en place pour voir les problèmes
- Mesure et affichage des améliorations

Cette approche est divisée en trois phases distinctes



La méthodologie d'analyse nécessite l'implication permanente du terrain



FORMATIONS ET SEMINAIRES

Ci-dessous quelques exemples des formations et séminaires que je propose. Elles contribuent à l'assimilation des méthodes et des outils de l'excellence industrielle et logistique ainsi que les conditions de mise en oeuvre nécessaires.

Composés de présentations, de jeux ludiques et de débats autour de cas réels, le contenu et le déroulement de chacun sont adaptés aux besoins spécifiques des participants.

ENCADRER L'AMELIORATION



Une démarche d'amélioration place une responsabilité importante sur le manager. Il doit créer les conditions pour que l'amélioration s'installe et perdure. Mais comment? Quels comportements? Et avec quels outils?

VISER LA LEAN SUPPLY CHAIN

Les principes du Lean doivent s'appliquer aussi bien aux flux physiques et aux flux d'informations, de la Supply Chain globale ainsi qu'à ceux de votre entreprise. Découvrir les avantages de l'intégration de vos fournisseurs (et si possible vos clients) à votre démarche Lean.



RENFORCER LE TRAVAIL EN EQUIPE

La vie de l'entreprise est dépendante du travail en équipe. Ce séminaire, adapté aux besoins spécifiques de votre situation, offre à chacun une opportunité de renforcer leurs liens afin de mieux travailler ensemble par la suite.



AMELIORER LE SERVICE AUX CLIENTS



Vos clients deviennent de plus en plus exigeants. Comment être sûr que vous fournissez la valeur attendue? Cette formation présente des outils de définition de la valeur attendue par le client, ainsi qu'une approche visant l'amélioration du service fourni.

P.D.C.A. POUR LA RESOLUTION DE PROBLEMES



Un des objectifs principaux d'un système de management Lean, c'est de faire réfléchir les collaborateurs. En permanence. Mais avant qu'ils ne soient capables de résoudre leurs propres problèmes et ainsi améliorer le fonctionnement global, il est important de maîtriser le PDCA et quelques outils simples pour la résolution des problèmes

LEAN OFFICE

Que ce soit dans les bureaux de l'usine, une entreprise de services tertiaires ou une administration locale, tous les processus administratifs contiennent des gaspillages. Quels sont les outils pour les identifier et comment les éliminer?



Accédez au catalogue complet et aux fiches détaillées de formation sur le site de Peter Klym Management

www.leanbusiness.fr

CONTACTEZ-MOI





Peter Klym
Consultant Formateur
Manager de Transition

Peter Klym Management
Développement et Compétitivité des Entreprises

Pépinière d'Entreprises Granilia,
Z.A. de Roumagnac,
81600 Gaillac.

Téléphone 05 63 34 47 76
Fax 05 63 57 91 89
Portable 06 84 52 77 70

peter.klym@leanbusiness.fr
www.leanbusiness.fr

