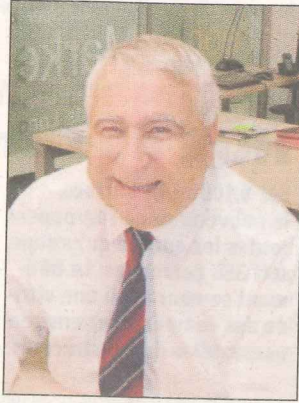


Optance Management. Optimiser la performance par l'organisation des systèmes d'information

Optance a mis en place une démarche simple pour organiser et prioriser les projets internes à l'entreprise.

À 59 ans, Gilles Maurer est consultant depuis 1976. D'abord au sein de grands groupes, il a ensuite choisi de bâtir ses propres méthodes de conseil et s'est pour cela associé à Yves Cougouille dans la création d'Optance Management, en 2006. « Notre objectif est d'optimiser la compétence des entreprises en intervenant en amont des projets pour mettre en place des systèmes d'information », explique Gilles Maurer. Souvent noyé par les informations, chaque collaborateur a besoin de méthodes explicites pour hiérarchi-



● Gilles Maurer, un des deux fondateurs d'Optance Management.

ser les flux entrants. Pour revenir à des notions simples et efficaces,

Gilles Maurer a mis au point des démarches visuelles pour une meilleure mémorisation des actions à mettre en place.

« Prendre les bonnes décisions est devenu complexe, expose le gérant. Il faut faire adhérer l'ensemble du personnel aux différents projets de l'entreprise et véhiculer les messages de façon claire. » L'expérience des deux consultants leur a permis de procéder à une fertilisation croisée pour produire cette approche du management de la performance par le visuel. « Nos méthodes peuvent s'appliquer à tous les secteurs d'activité. Ainsi, nous intervenons auprès des banques, des compagnies d'assurances, des entreprises de transport mais aussi chez les institutionnels et les grandes écoles. »

Des couleurs, des schémas, des questionnaires permettent d'engager le dialogue au sein de l'entreprise. « Optance management accompagne le changement en donnant des clés pour faire évoluer l'organisation des systèmes d'information internes. »

Avec un réseau plutôt rhônalpin, les deux consultants répondent à quelques sollicitations de clients d'autres régions. Ils envisagent aussi l'embauche d'un consultant senior qui devrait avoir la double compétence de commercial et de conseiller tout en faisant preuve d'une grande autonomie dans la gestion de son portefeuille clients.

S.P.