

LES
conferences
de



La Tribune



8 décembre 2006

Professionnels du chiffre et du droit : la LOLF vous concerne !

Guy Bohbot

Directeur du département formation
Groupe Revue Fiduciaire



**Commençons par un tour de
Table au sujet de la LOLF. Dites-moi :**

- 1. Votre métier**
- 2. Vos motivations et votre intérêt au
sujet de la LOLF**
- 3. Votre niveau de connaissance sur
la LOLF**



Quel bilan de la mise en œuvre de La LOLF ?

- Un décalage entre ce qui était prévu et ce qui est réalisé
- Une approche mécanique du pilotage de la performance
- Une mise en œuvre vécue comme une contrainte par les opérationnels
- Une approche Top down privilégiée à une approche Bottom-up

Et pourtant.....

La LOLF : Quelles opportunités ?

Pour vous



- Développement de votre activité
- Sur quelles missions ?
 - **Formation**
 - **Audit contractuel**
 - **Audit organisationnels et financiers**
 - **Assistance à maîtrise d'ouvrage (PPP)**

Pour vos clients



- Assistance sur la stratégie à adopter en matière de réponse aux AO
- Accompagnement de la réponse à un appel d'offre (de l'identification des AO à la veille économique en passant par l'identification d'un réseau de partenaires)
- Conseils sur la partie financière d'un appel d'offre

Un exemple de mission possible : Les EPN

- Certification des comptes des EPN (dont les 85 universités au 1er Janvier 2006)
- Assistance à la production des comptes des 85 universités
- Mission de reporting et de production des indicateurs
- Assistance à la réalisation de tableaux de bord de pilotage
- Mission de formation sur la comptabilité d'exercice, la connaissance des coûts et le pilotage de la performance
- Mission de contrôle interne (application modèle COSO au sein du secteur public).....

Trois catégories de personnel sont à former

- 1- Présidents et vice-présidents, secrétaires généraux, directeurs d'écoles (INP) et directeurs de laboratoires
- 2- Responsables d'UFR, de composantes et de laboratoires, représentant le niveau d'encadrement administratif de l'Institut
- 3- Les personnels qui participent à l'engagement de la dépense

Des propositions de missions.....

En Formation

Module 1 : La mise en œuvre de la LOLF : Qu'est-ce qui va changer ?

Module 2 : La comptabilité d'exercice

Module 3 : L'élaboration du bilan d'ouverture

Module 4 : La connaissance des coûts

Module 5 : Le pilotage de la performance et le dialogue de gestion

En conseil

Assistance à l'élaboration du bilan d'ouverture
Réalisation de

Avant de se lancer : Se poser les bonnes questions

- Quels sont mes axes d'intervention ?
 - Formation
 - Conseil
 - Audit
 - Conduite du changement
- Quelles sont mes cibles ?
 - Administrations centrales et services déconcentrés
 - Collectivités territoriales
 - EPA, EPN
 - Secteur de la santé
 - Entreprises publiques
- Quelle est l'organisation cible à mettre en place ?
 - Les compétences
 - Les structures

L'identification des opportunités

STRATEGIE DE REPONSE AUX AO

BUREAU DES AO

CELLULE DE VEILLE

1- Sur quels marchés se positionner ?

2- Comment choisir les appels d'offres ?

3- Quels types de veille mettre en place ?

LOBBYING

RELATIONNEL

CELLULE BUSINESS
DEVELOPPEMENT

PARTENARIATS

Le processus de réponse à un appel d'offre

Réponse aux appels d'offre
Les facteurs clés de succès

Comprendre
le cahier des charges

Priorité à la pédagogie et à
la méthodologie

Une offre financière en
adéquation

Décrypter dans le cahier des charges
les attentes du client et les besoins
spécifiques

Expertise technique
expertise technique

Innovation, valeur ajoutée,
Dispositif pédagogique

Expertise pédagogique
expertise pédagogique

Comment fixer son prix ?
Quelles sont les pratiques ?

Expertise rédactionnelle
expertise rédactionnelle