

**Offre de service**

**Consultante**  
**design thinking, lean management**

**F R E E L A N C E**

Anifa HASSANI

Octobre 2023

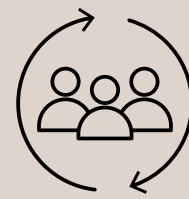


# Sommaire



## Expérience et expertise

Pages 3 et 4



## Retours d'expérience de missions réalisées

Pages 5 à 7



## Valeur ajoutée

Pages 8 et 9



## Grille tarifaire

Page 10



# Anifa HASSANI

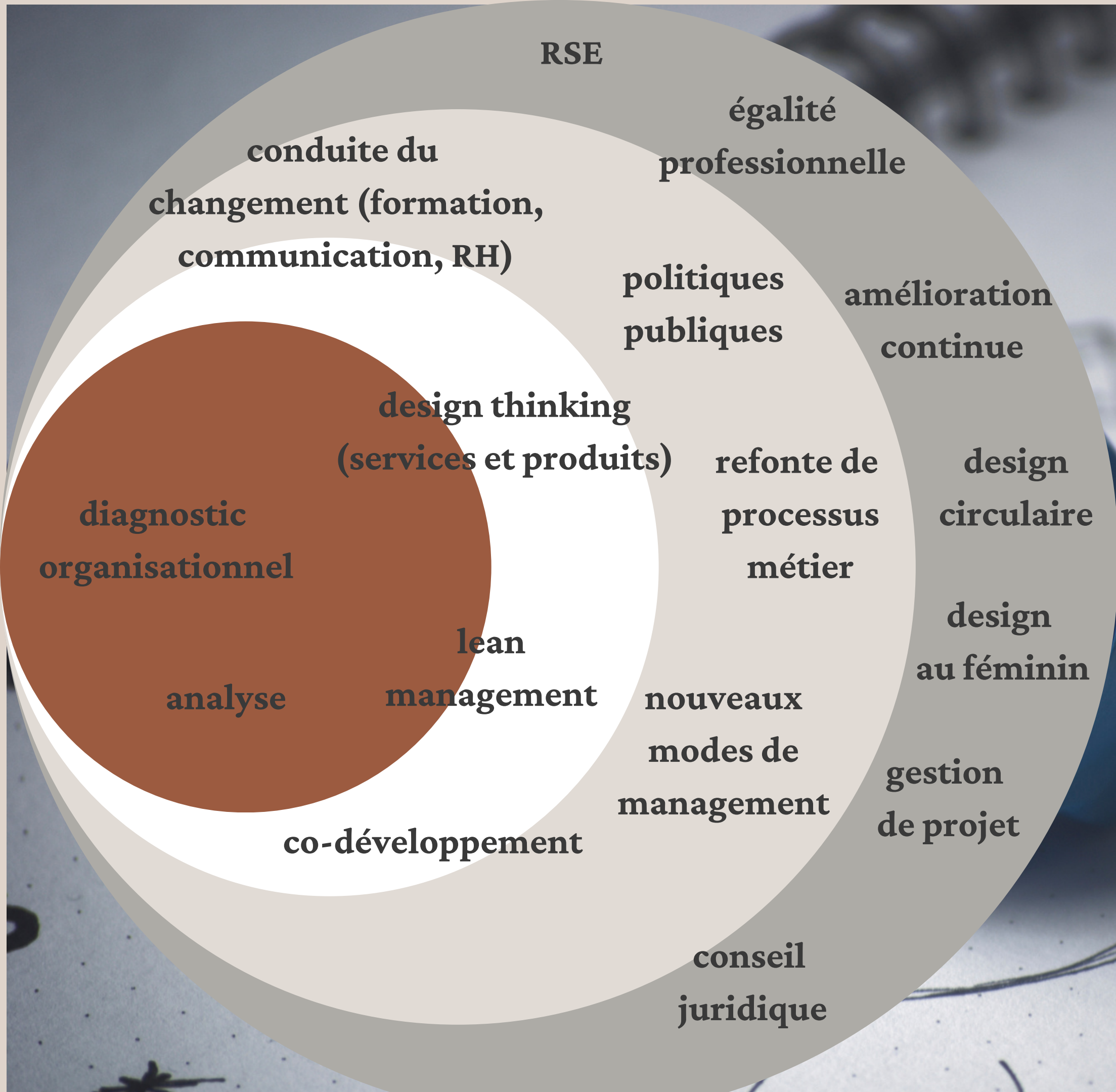


Certifiée en **Design Thinking** et **Green Belt Lean Six Sigma**

**4 ans d'expérience en cabinet** en tant que consultante en management des organisations et en conduite du changement (secteur public, transports, culture)

**Mon but :** Accompagner de manière ponctuelle des acteurs publics et privés dans des missions porteuses de sens pour eux, pour moi et pour la société





# Matrice des expertises

# Retour d'expérience : Mission de diagnostic organisationnel d'établissements accueillant un public jeune en difficulté - Ministère social



## Méthodologie

- Cadrage et définition de la démarche
- Analyse qualitative : immersion terrain, 30 ateliers de co-construction de services (parcours usagers, *persona*), entretiens bilatéraux
- Analyse quantitative : 100 questionnaires auprès d'acteurs de terrain
- Etat d'avancement hebdomadaire et mensuel



## Livrables produits

- Support de cadrage
- Fiche immersion terrain
- Supports d'ateliers de co-construction et d'entretiens
- Questionnaires via Forms
- Supports de suivi : comités hebdomadaires, COPIL mensuels
- Note de synthèse (word, pdf)
- Rapport de diagnostic et recommandations (150 diapositives, ppt, pdf)



## Gain pour le client

- Une meilleure cohésion avec ses partenaires
- Une plus grande considération des attendus du terrain par la mise en œuvre d'une démarche de design de services
- La définition de normes et taux d'encadrement pour la première fois dans le secteur dans le cadre d'un projet de loi



# Retour d'expérience : Refonte de processus métier d'exécution contractuelle - acteur du secteur des transports en commun



## Méthodologie

- Analyse des processus existants
- Animation d'entretiens bilatéraux
- Animation d'ateliers de co-construction de processus cibles



## Livrables produits

- Processus cibles (logigrammes)
- Note de synthèse sur les bonnes pratiques en matière d'amélioration continue
- Supports de communication sur l'avancée des travaux



## Gain pour le client

- Légitimation de la nouvelle Direction "Process et Métiers" auprès des autres directions
- Amélioration de la performance financière globale



# Retours de collègues et de clients satisfaits

“

**La curiosité intellectuelle, la capacité d'anticipation et d'analyse d'Anifa nous ont permis d'être au rendez-vous à chaque jalon de la mission.**

— Une ancienne manager

“

**Elle a très vite compris le contexte et les enjeux de cette étude et fait preuve d'une grande rigueur d'analyse.**

**J'ai particulièrement apprécié la qualité des supports de présentation qu'elle a pu produire.**

**Ils étaient toujours clairs, attractifs et percutants.**

— Une ancienne cliente

“

**J'ai pu apprécier son sérieux, sa rigueur et sa capacité à analyser les enjeux qui se présentaient à nous.**

**C'est sans hésiter que je la recommande pour conduire tout type de mission d'accompagnement managérial ou juridique.**

— Une ancienne collègue



# Valeur ajoutée



**Co-construction d'une prestation sur mesure et de qualité adaptée aux besoins spécifiques de chaque client**

**Ecoute active, relation honnête et transparente**

**Enrichissement mutuel sur le plan professionnel et humain**

**Regard extérieur sans jugement de valeur**

**Clés pour avancer seul après la prestation**

**Retombées positives sur le long terme avec un gain en temps, en argent et en capital humain**

**Plus grande disponibilité (absence du temps en cabinet : réunions internes, afterworks...)**

**Rapidité d'exécution et investissement**

**Tarifs attractifs et adaptables notamment par rapport aux cabinets de conseil (absence de locaux à louer et autres frais de fonctionnement)**

**Interventions partout en France**



# Valeur ajoutée : Les + inclus dans toute prestation\*

## En milieu de mission

- **Prise de hauteur avec un ou deux responsables de la mission vis-à-vis du projet, de la mission, des supports, des sentiments (craintes, doutes, enthousiasme...)**

**Ce point peut prendre un format au choix :  
appel téléphonique, visio-conférence,  
présentiel, petit-déjeuner ou déjeuner dans  
un cadre extérieur pris en charge par la  
consultante.**

## En fin de mission

- **Mise en contact avec un nouveau partenaire potentiel**
- **Rédaction d'une recommandation LinkedIn**

*\*Ce complément est une proposition. Le client est libre de ne pas le prendre, de le prendre partiellement ou en intégralité.*



# Grille tarifaire\*\*

**Catégorie A**  
**de 750 à 900€**  
3 - 5\* - 7 - 8 - 9 - 10

**Catégorie B**  
**de 600 à 750€**  
1 - 2 - 4\* - 5 - 6

**Catégorie C**  
**de 450 à 600€**  
4

1 - Secteur Public : Ministères, Collectivités, Protection Sociale
2 - Etablissements Publics
3 - Transports
4 - Associatif, ESS / 4* - Fondations d'entreprise
5 - Culture et enseignement supérieur / 5* - Médias
6 - PME innovantes et start ups
7 - Retail
8 - Assurances, banques et immobilier
9 - Fournisseurs d'énergie
10 - Sous-traitance de cabinets de conseil

**\*\* L'appartenance à une catégorie dépend du secteur d'activité désigné par un chiffre de 1 à 10.**

**Au sein d'une catégorie, le taux journalier moyen (TJM) HT peut évoluer en fonction de la nature et de la durée de la prestation. La réunion de qualification sera importante pour adapter au mieux la nature et le tarif de la prestation en fonction des besoins exprimés.**

**La facturation intervient entre le 25 et le 30 du mois.**



# Merci

Anifa HASSANI  
Consultante freelance

**[anifa.hassani@laposte.net](mailto:anifa.hassani@laposte.net)**

**+33 06 20 23 24 86**

**<https://www.linkedin.com/in/anifa-hassani/>**