

**Bienvenue sur l'espace de présentation
de l'application Ingénierisk.**

La gestion des risques s'inscrit dans une démarche d'intelligence entrepreneuriale opérationnelle, dont l'objectif est de prévenir les sinistres pour protéger l'entreprise et sécuriser ses relations avec ses parties prenantes dans une logique de responsabilité sociale. Elle consiste à rechercher, identifier, évaluer et traiter en amont de leur occurrence les pratiques négatives qui pourraient leur causer des préjudices financiers directs ou indirects qui affaibliraient leurs performances respectives. Cet effort de prévention est indissociable de toute stratégie de bonne gouvernance et permet de limiter les contentieux pénalisants ou les condamnations coûteuses qui dégradent la valeur créée.

Elle s'appuie, notamment, sur la maîtrise des points clés fournis par les réglementations applicables, qui constituent des lignes directrices permettant de réguler les interactions de l'écosystème entrepreneurial et d'atteindre la conformité exigée par la loi.

La digitalisation de l'analyse des risques génère des gains de temps profitables et optimise les coûts financiers générés par la gestion des risques en l'adaptant aux besoins de l'entreprise. Elle offre aux dirigeants un éclairage augmenté, précis et permanent sur la qualité des pratiques mises en œuvre au sein des fonctions de l'entreprise, qui influencent la sinistralité de l'organisation, ainsi que sur l'aptitude des managers à contribuer efficacement à la sécurité économique de l'entreprise.

C'est parce que la survie de l'entreprise se joue à ce niveau, et parce que je suis convaincu que de nombreux sinistres pourraient être évités, que j'ai créé Ingénierisk.



Pascal FERRIAN
Président SAS Ingénierisk

Interface de connexion

Vous n'avez pas de compte ?
[S'enregistrer](#)

Mot de passe perdu ?

Connexion et accès à l'application



Gérer les risques de l'entreprise pour dynamiser ses finances et optimiser sa compétitivité

La gestion des risques de l'entreprise permet de dynamiser ses finances et optimiser sa compétitivité

Entité Managée

Vérification du
Contrôle Interne

Résultat Prévisionnel

Pratiques Managées

Gérer les risques de l'entreprise pour dynamiser ses finances et
optimiser sa compétitivité

Paramétrage du périmètre de l'analyse des risques

ENTITÉ MANAGÉE

Propriétaire de l'emprise

Safari ▾

Emprise managée

Estimation des coûts des risques (Chiffres uniquement, format : 1000000.00)

Email du manager

email de l'opérateur

Pays

France ▾

Objectif du contrôle (Fichier et/ou champ non obligatoire)

Choisir un fichier Aucun fichier n'a été sélectionné

Dispositifs de contrôle existants (Fichier et/ou champ non obligatoire)

Choisir un fichier Aucun fichier n'a été sélectionné

Risques identifiés par l'Organisation (Fichier et/ou champ non obligatoire)

Choisir un fichier Aucun fichier n'a été sélectionné

Dispositifs de maîtrise des risques identifiés (Fichier et/ou champ non obligatoire)

Choisir un fichier Aucun fichier n'a été sélectionné

Efficacité des dispositifs de maîtrise des risques identifiés (Fichier et/ou champ non obligatoire)

Choisir un fichier Aucun fichier n'a été sélectionné

Identification du périmètre de l'analyse des risques

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Chiffre d'affaires prévisionnel	<input type="text" value="1000000"/>	€
Charges d'exploitation prévisionnelles	<input type="text" value="500000"/>	€
Impôts et taxes prévisionnels	<input type="text" value="18000"/>	€
Charges financières prévisionnelles	<input type="text" value="70000"/>	€
Amortissements prévisionnels	<input type="text" value="5000"/>	€
Résultat prévisionnel	<input type="text" value="407000"/>	€
Provisions pour Risques et Charges année N – 1	<input type="text" value="20000"/>	€

Soumettre

Intégration du compte de résultat prévisionnel de l'entreprise

PRATIQUES MANAGÉES

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Commercial

Direction

Finances

Gouvernance

Juridique

Production

Ressources Humaines

Services Généraux

Services Techniques

Sécurité - Sûreté

Identification des fonctions soumises à l'analyse des risques

PRATIQUES MANAGÉES

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Commercial

- Agencement de l'Unité Commerciale (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Commercial (110 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Concurrence (110 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Etude de Marché (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Négociation Commerciale (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Offre Commerciale (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Prospection Commerciale (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Soumission Appel d'Offres (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Suivi des Affaires Commerciales (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Ventes (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?

Direction

- Business Plan (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Conduite du Changement (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Contrôle Opérationnel des Activités Privées de Sécurité (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Contrôles du Conseil National des Activités Privées de Sécurité (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Croissance (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Créer une Entreprise de Sécurité Privée (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Dispositions Légales et Réglementaires Applicables aux Activités Privées de Sécurité (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Ethique des Affaires (110 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Immobilier d'Entreprise (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Management de la relation client (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Modèle Economique (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Obligations Légales Administratives (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Plan de Rapatriement d'Urgence (130 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Responsabilité Sociale d'Entreprise (110 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Risques Économiques (150 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Suivi économique et financier (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Transition Environnementale (130 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?

Finances

- Chiffre d'Affaires (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Facturation (130 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Faillite (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Finances (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Fiscalité (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Inventaire (110 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Marge Brute (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Revalorisation des Prix (40 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Réduction des coûts (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?
- Trésorerie (80 crédits par évaluation, 1€/crédit) ?

Ciblage des pratiques à analyser au sein des fonctions de l'entreprise

Analyse des Pratiques
des Fonctions

Bilan des Managers

Bilan du Dirigeant

Archives

Bilan de la Gestion
des Risques

Gérer les risques de l'entreprise pour dynamiser ses finances et
optimiser sa compétitivité

Recherche – Détection – Analyse des risques identifiés



Pratiques de la Fonction Commercial

Analyse de la Pratique Ventes

Dans une relation B to B, la vente est l'aboutissement d'un processus qui enchaîne les séquences de sélection des prospects ; de prise de rendez-vous ; de présentation du produit/service ; d'information légale ; d'élaboration d'un devis ; de négociation du prix et des conditions de vente ; d'information sur la garantie du produit/service ; d'engagement sur les délais de livraison ; d'élaboration d'une offre commerciale. Elle se conclut généralement par un contrat qui oblige le vendeur à livrer le bien ou le service à l'acheteur qui s'engage à en payer le prix aux conditions définies entre les parties.

	Oui	Non	Partiellement	N/A
Avez-vous bien identifié les enjeux de la vente ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respectez-vous les dispositions légales applicables à la nature de vos ventes ?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respectez-vous votre obligation de conseil aux prospects/clients ?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Élaborez-vous un devis avant la vente ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Communiquez-vous vos conditions générales de vente à vos prospects/clients avant la vente ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sécurisez-vous contractuellement vos ventes ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vérifiez-vous la disponibilité de vos produits/services avant de conclure une vente ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Informez-vous vos clients de la garantie légale de conformité des produits/services achetés ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vérifiez-vous le respect des délais de livraison aux clients ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Analysez-vous la satisfaction de vos clients après la vente ?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Analyse des points de contrôle clé des pratiques évaluées

Insuffisances Détectées dans la Pratique Ventes

Résultats de l'Analyse	Causes	Exigences de Conformité	Risques	Coûts Estimés	Incidences sur le Résultat Prévisionnel de l'Entreprise
Dispositions légales applicables à la nature de vos ventes non respectées	Défaut de compétences internes ; méconnaissance ou mauvaise application des dispositions légales applicables	<p>Non-respect des dispositions des articles L.121-1 ; L.121-2 ; L.121-3 ; L.121-4 ; L.121-5 ; L.121-6 ; L.121-7 du Code de la Consommation</p> <hr/> <p>Support(s): Article L.121-1 - Article L.121-6 - Article L.121-7 - Article L.121-2 - Commentaire - Article L.121-3 - Article L.121-4 - Article L.121-5 -</p>	Remise en cause de l'intégrité de certaines ventes par des clients s'estimant lésés	<input type="text" value="15000"/> € <input type="button" value="Calculer"/>	Négligeable
Obligation de conseil aux prospects/clients non respectée	Défaut de compétences internes ; méconnaissance ou mauvaise application des dispositions légales applicables	<p>Non-respect des dispositions de l'article L.111-1 du Code de la Consommation</p> <hr/> <p>Support(s): Article L.111-1 - Commentaire -</p>	Annulation de ventes par des clients s'estimant lésés	<input type="text" value="17000"/> € <input type="button" value="Calculer"/>	Négligeable

Commentaires

Le contrôle réalisé ce jour a permis d'identifier deux situations non conformes au sein de la pratique vente de la fonction commercial. Bien que les impacts financiers qui seraient susceptibles de survenir en cas d'occurrence s'avèrent peu préjudiciables sur le résultat prévisionnel, il semble nécessaire de poursuivre plus avant les investigations en cours.

Identification des insuffisances préjudiciables révélées par l'analyse des pratiques

► Couverture des Préjudices Potentiels de la Pratique Ventes

Risques	Incidences sur le Résultat Prévisionnel de l'Entreprise	Stratégies de couverture	Couvertures Assurances	Priorité de Traitement	Pilotage/Suivi
Remise en cause de l'intégrité de certaines ventes par des clients s'estimant lésés	Négligeable	Maîtrise ▼	Non Assuré ▼	4	Nombre et nature des réclamations clients ; nombre de ventes annulées
Annulation de ventes par des clients s'estimant lésés	Négligeable	Maîtrise ▼	Non Assuré ▼	4	Nombre de réclamations clients ; nombre de ventes annulées

Commentaires

L'incidence des risques identifiés sur le résultat prévisionnel de l'entreprise, même si elle apparaît négligeable à ce stade, doit cependant être considérée du fait que ces risques ne sont pas couverts par nos assurances.

Choix de la couverture des risques identifiés

Diagnostic de la Pratique Ventes

Absence de Plan de Gestion de Crise

Absence de Plan de Continuité d'Activité

Commentaire(s)

Le contrôle réalisé ce jour a permis d'identifier deux situations non conformes au sein de la pratique vente de la fonction commercial. Bien que les impacts financiers qui seraient susceptibles de survenir en cas d'occurrence s'avèrent peu préjudiciables sur le résultat prévisionnel, il semble nécessaire de poursuivre plus avant les investigations en cours.

L'incidence des risques identifiés sur le résultat prévisionnel de l'entreprise, même si elle apparaît négligeable à ce stade, doit cependant être considérée du fait que ces risques ne sont pas couverts par nos assurances.

Risques	Incidences sur le Résultat Prévisionnel de l'Entreprise	Coûts Estimés	Parties Impactées	Stratégie de Couverture	Assurance
Annulation de ventes par des clients s'estimant lésés	Négligeable	17.000,00 € ⓘ	Entreprise	Maîtrise	Risque Non Assuré
Remise en cause de l'intégrité de certaines ventes par des clients s'estimant lésés	Négligeable	15.000,00 € ⓘ	Entreprise	Maîtrise	Risque Non Assuré
Total		32.000,00 €			

Conclusions de l'évaluateur

Le diagnostic de la pratique vente fait apparaître une perte financière potentielle de 32 Keurs, qu'il semble relativement facile de maîtriser en mettant en oeuvre des actions de remédiation adaptées.

Diagnostic instantané des pratiques analysées

Gouvernance des Risques Identifiés dans la Pratique Ventes

Risque : Dispositions légales applicables à la nature de vos ventes non respectées

Actions de Remédiation Proposées	Pilote	Balance	Statut	Contrôles des actions
Former vos commerciaux au respect des dispositions légales applicables à la nature de vos ventes	Pascal FERRIAN pascal.ferrian@sfr.fr Date limite : 23/10/2023	2000 €	<input type="button" value="Accepter"/> <input type="button" value="Refuser"/>	Aucune action en cours
	Résultat prévisionnel	2.129.600,00 €	Préjudice Potentiel	15.000,00 €
	Impact sur le résultat prévisionnel	0,50 %	Budget de remédiation	2.000,00 €
			RATIO BR/PP	13,33 %

Risque : Obligation de conseil aux prospects/clients non respectée

Actions de Remédiation Proposées	Pilote	Balance	Statut	Contrôles des actions
Respecter votre obligation de conseil aux prospects/clients	Pascal FERRIAN pascal.ferrian@sfr.fr Date limite : 30/10/2023	3000 €	<input type="button" value="Accepter"/> <input type="button" value="Refuser"/>	Aucune action en cours
	Résultat prévisionnel	2.129.600,00 €	Préjudice Potentiel	17.000,00 €
	Impact sur le résultat prévisionnel	0,57 %	Budget de remédiation	3.000,00 €
			RATIO BR/PP	17,65 %

Gouvernance dématérialisée des actions de remédiation des risques évalués

BILAN DES MANAGERS AU 15/10/2023

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Fonctions	Risques	Coûts Estimés	Frais Engagés pour la Remédiation	Pratiques Managées
Commercial	5	33.200,00 €	5.000,00 €	Voir les Pratiques
Direction	20	753.452,00 €	5.000,00 €	Voir les Pratiques
Production	5	323.000,00 €	0,00 €	Voir les Pratiques
Ressources Humaines	3	600,00 €	0,00 €	Voir les Pratiques
Services Généraux	11	0,00 €	0,00 €	Voir les Pratiques
Total	44	1.110.252,00 €	10.000,00 €	

Appréciation de la capacité des managers à sécuriser leurs périmètres de compétences et de responsabilités

Management de la Fonction Commercial au 15/10/2023

Safari - Safari Champs Elysées ▾

[Bilan de Commercial](#)
[Suivi de la Gestion des Actions](#)
[Bilan de Agencement De L'unité Commerciale](#)
[Suivi de la Gestion des Actions](#)
[Bilan de Ventes](#)
[Suivi de la Gestion des Actions](#)

Commentaire(s)

Le contrôle réalisé ce jour a permis d'identifier deux situations non conformes au sein de la pratique vente de la fonction commercial. Bien que les impacts financiers qui seraient susceptibles de survenir en cas d'occurrence s'avèrent peu préjudiciables sur le résultat prévisionnel, il semble nécessaire de poursuivre plus avant les investigations en cours.

L'incidence des risques identifiés sur le résultat prévisionnel de l'entreprise, même si elle apparaît négligeable à ce stade, doit cependant être considérée du fait que ces risques ne sont pas couverts par nos assurances.

Synthèse des Insuffisances Préjudiciables de Ventes

Insuffisances Détectées	Incidence Potentielle sur le Chiffre d'Affaire Prévisionnel de l'Entreprise	Coûts Estimés	Parties Impactées	Stratégie de Couverture	Assurance
Non-respect des dispositions de l'article L.111-1 du Code de la Consommation	Négligeable	17.000,00 € ?	Entreprise	Maîtrise	Risque Non Assuré
Non-respect des dispositions des articles L.121-1 ; L.121-2 ; L.121-3 ; L.121-4 ; L.121-5 ; L.121-6 ; L.121-7 du Code de la Consommation	Négligeable	15.000,00 € ?	Entreprise	Maîtrise	Risque Non Assuré
Total		32.000,00 €			

Suivi du management des risques par fonction

BILAN DU DIRIGEANT AU 15/10/2023

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Fonctions	Frais Engagés pour Remédier aux Insuffisances Détectées
Commercial	5.000,00 €
Direction	5.000,00 €
Production	0,00 €
Ressources Humaines	0,00 €
Services Généraux	0,00 €
Charge Financière pour Risques non budgétés	10.000,00 €
Résultat Prévisionnel	2.129.600,00 €
Incidence de la remédiation sur le résultat prévisionnel de l'Entreprise	0,47 %
Indicateur d'incidence	Alerte
Coûts estimés par le contrôle interne de l'entreprise	30.000,00 €

Le bilan du dirigeant traduit son aptitude à sécuriser l'économie de l'entreprise et à atteindre ses objectifs

DIAGNOSTICS ARCHIVÉS

Safari - Safari Champs Elysées ▾



Finances



Direction



Production



Commercial



Juridique



Services Techniques



Ressources Humaines



Gouvernance



Services Généraux



Sécurité - Sûreté

Consultation des diagnostics réalisés archivés sous format pdf

BILAN DE LA GESTION DES RISQUES AU 15/10/2023

Safari - Safari Champs Elysées ▾

Coûts potentiels des risques détectés

1.110.252,00 €

Frais engagés pour remédier aux risques détectés

10.000,00 €

Économies réalisées

1.100.252,00 €

Bilan de la gestion des risques de l'entreprise

Documentation Associée

Coffre Fort Documentaire

Intégrer des Documents

Glossaires



Gérer les risques de l'entreprise pour dynamiser ses finances et optimiser sa
compétitivité

Espace documentaire dédié à la gestion des risques

DOCUMENTATION ASSOCIÉE



Commercial



Juridique



Services Généraux



Direction



Production



Services Techniques



Finances



Ressources Humaines



Gouvernance



Sécurité - Sûreté

Documentation support dédiée à la gestion des risques

GLOSSAIRES



Assurances



Commercial



Economie



Environnement



Finances



Gestion des risques



Grande distribution



Incendie



Juridique



Logistique



Management



Qualité



Ressources Humaines



Santé et travail



Sécurité



Sécurité et santé

Glossaires des termes techniques employés en gestion des risques

EXPERTS RÉFÉRENCÉS

France ▾



DÉVELOPPEUR

★ Expert des langages informatiques, le développeur informatique traduit la demande d'un client en lignes de code informatique. La révolution numérique le place parmi les professionnels les plus recherchés, surtout s'il sait s'adapter et élargir ses compétences.

Voir



COMMUNICATION

★ Elle vise à promouvoir l'image de l'entreprise, la collectivité ou l'association, auprès de ses publics cibles. Elle vise également à fédérer le personnel autour des objectifs de l'entreprise.

Voir



AUDIT

★ L'audit compare une situation observée à une situation normée afin d'en identifier et d'en mesurer les écarts, puis détermine si ces écarts constituent des risques. Dans l'écosystème de l'entreprise, cette notion de risque couvre l'ensemble des conséquences dommageables qui pourraient résulter du non-respect d'une obligation légale ou d'une bonne pratique professionnelle.

Voir

Assistance à la résolution de problématiques complexes par les experts référencés par l'entreprise

ACTUALITÉS

La gestion de crise

[En savoir plus](#)

Le plan de continuité d'activité

[En savoir plus](#)

La gestion des risques, outil de prévention des faillites

[En savoir plus](#)

Communications internes sur des thématiques d'actualité

Risques maîtrisés



Valeur préservée

Fin de la présentation, merci de votre visite !