

# LES SUCCESS STORIES D'AKTEHOM



Comment avons-nous accompagné notre client pour structurer, partager et pérenniser une démarche KM en entreprise ?

# POURQUOI NOUS AVOIR CONSULTÉS ?



Acteur de l'industrie biotech, notre client nous a consultés pour apporter du renfort à son équipe afin d'implémenter l'approche KM (Knowledge Management) de manière fluide et collaborative dans le but de pérenniser la connaissance sur ses produits et ses procédés.

Au fil de ces trois dernières années, nous avons évolué vers un partenariat dans le rayonnement de la culture du KM au sein de l'entreprise.

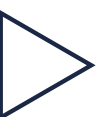




# LA SOLUTION QUE NOUS AVONS IMAGINÉE

Nous avons co-construit avec notre client une base de connaissances claire, structurée et facilement accessible, garantissant ainsi une information utile, utilisable et utilisée.

Grâce à notre connaissance des Produits & Procédés de notre client et aux échanges réguliers avec leurs experts, nous avons pu garantir la pertinence des contenus. En parallèle, la mise en place d'un processus de mise à jour rigoureux assure la pérennité et l'efficacité de la base KM.



# LA VALEUR AJOUTÉE D'AKTEHOM



Nous avons constitué une équipe aux compétences complémentaires, passionnée par la transmission et le partage des connaissances.

Notre double expertise, à la fois en Produits & Procédés et en Knowledge Management, nous permet d'apporter un regard critique et pertinent sur la structuration des informations.



# UN MOT DE L'ÉQUIPE ?



“Cette mission est pour nous une aventure collective, rythmée par des échanges enrichissants et une co-construction dynamique avec notre client.

Ensemble, nous prenons plaisir à instaurer une véritable culture du Knowledge Management, ancrée dans la durée et porteuse de valeur pour l'entreprise.”



Amélie



Audrey



Alexandre



Clémentine



Johanne



Chloé



Nicolas



Benoît





**AKTEHOM**

S A N T É

Pour en savoir plus sur  
nos expertises, rendez-vous  
sur notre site internet  
[www.aktehom.com](http://www.aktehom.com)