



Inventeurs de Possibles

- **Positionnez les savoir faire de votre entreprise sur les marchés les plus porteurs.**
- **Définissez les activités qui peuvent faire mieux réussir votre entreprise.**
- **Dotez vous des outils qui vous permettent de passer de l'analyse à la mise en œuvre de plans d'action réussis.**

Repositionnement d'entreprise industrielle et de services

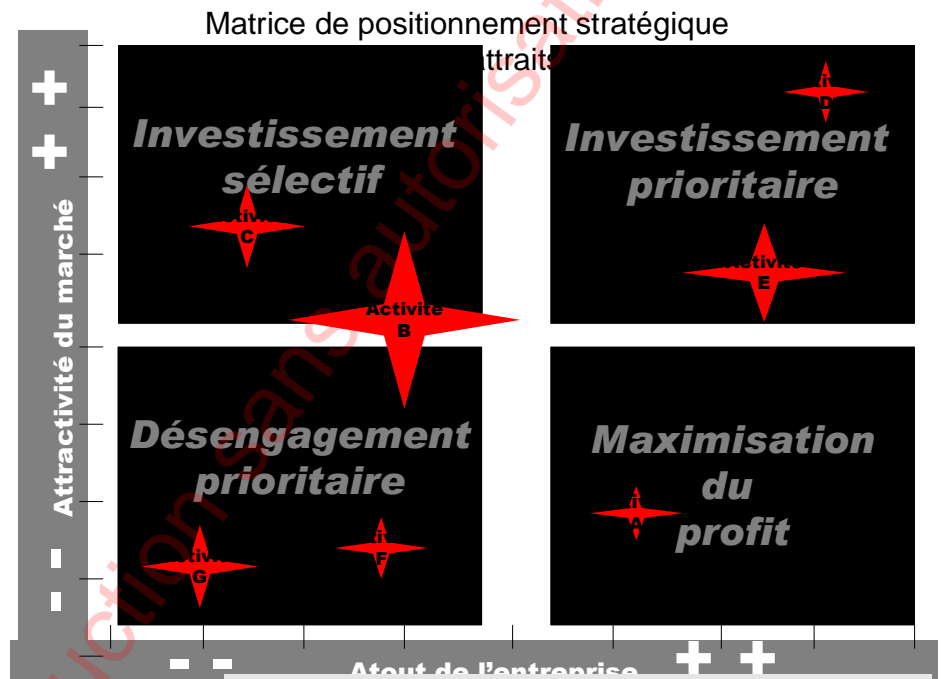
La philosophie :

Le but du repositionnement stratégique consiste à élaborer 4 types de stratégie.

- Les stratégies dites « d'investissement prioritaire », le marché est identifié comme porteur et l'entreprise possède des atouts incontestables.
- Les stratégies dites de « maximisation du profit » ; l'entreprise possède des atouts importants sur un marché mature ; son objectif doit être la maximisation du profit via l'automatisation, la délégation, l'organisation, les process précadrés...
- Les stratégies dites de « désengagement » ; marché peu porteur et pas ou plus de compétence d'entreprise.
- Les stratégies dites « d'investissement sélectif ». Le marché est porteur mais l'entreprise n'a pas tous les atouts pour y aller. L'entreprise doit réussir à acquérir ce savoir faire pour se positionner sur ce marché ; achat de savoir faire ou d'entreprise ; achat de formation ou de machine...

Notre travail exploite cette logique ; nous mathématisons la matrice à travers des critères objectifs et pondérés structurant les deux axes. Nous pouvons ainsi positionner les activités sur les abscisses et ordonnées.

Reste à donner les possibilités aux uns et aux autres, la capacité d'agir ensemble autour de ces arbitrages. Travail collectif et outil de management issu de la systémique, de la créativité du management participatif et de la mathématique permettent de donner des angles consensuels, essentiels, concrets..



Les objectifs :

- Identifier les activités à privilégier dans les investissements prioritaires.
- Clarifier les priorités de développement de redéploiement et de recentrage d'activités.
- Mettre les équipes au travail autour de logiques construites cohérentes et sécurisées.

Les résultats

- Liste des activités existantes et possibles de l'entreprise.
- Clarification des atouts de l'entreprise.
- Clarification des faiblesses de l'entreprise.
- Liste des activités « développement prioritaire » / plans d'action stratégiques adossés.
- Liste des activités « développement sélectif » / plans d'action stratégiques adossés.
- Liste des activités « désengagement prioritaire » / plans d'action stratégiques adossés.
- Liste des activités en « maximisation du profit » / plans d'action stratégiques adossés.

Méthodologie de travail :

Séminaire 1 :

Purge et plans d'action d'amélioration du travail collectif.

Le séminaire de purge est essentiel.

- Il permet de mettre à plat collectivement les principales priorités de l'exploitation des systèmes d'amélioration du travail collectif.

Ce séminaire se déroule en 6 temps :

- ⇒ Discussion libre
- ⇒ Brainstorming
- ⇒ Clarification des problèmes prioritaires à traiter
- ⇒ Hiérarchisation
- ⇒ Recherche des causes vraies effectives / isolation des causes vraies organisationnelles et causes vraies fonctionnelles
- ⇒ Mise en place de premiers plans d'action

Séminaire 2 :

Construction de la matrice atouts attraits :

L'objectif est de parvenir à la configuration fiable de la matrice. Le groupe de travail clarifie les activités et clarifie les critères d'attractivité des marchés ; les pondère à partir des éléments mis à sa disposition ; clarifie les critères d'atout de l'entreprise ; les pondère.

Séminaire 3 :

Clarification des activités :

Il s'agit à ce stade de positionner les activités existantes et envisageables, dans la matrice. Notre travail consiste donc à élaborer la liste des activités possibles et des activités envisageables pour l'entreprise.

Le groupe positionne alors chaque activité sur la matrice en la notant absisses et ordonnées.

Travail terrain :

Confirmation de l'information sur les marchés prioritaires :

Cette séquence de travail est fondamentale. Il s'agit pour les consultants du cabinet, à travers 4 demi journées, de confirmer les pistes de travail retenues comme prioritaires et d'aller à la confrontation terrain ; entretiens auprès de clients et prospects ; recherche de données chiffrées ; synthèse.

Séminaire 4 et 5 :

Mise en place des plans d'action :

Le groupe de travail peut alors élaborer les plans d'actions de réforme jugées prioritaires.

Tarification :

5.000 Euros HT.

⇒ Vous pouvez adosser ce dispositif au titre de la formation et donc le faire financer par votre FAF.

⇒ Vous pouvez bénéficier dans le cadre du **FRAC (Fonds Régional d'Aide au Conseil)** d'une aide de 50% du coût du dossier.

Vos contacts :

Stratégie&Développement

Félix LABONNE

Gilles MARQUIS

Malika BOUCHAMI

■ Par téléphone : 03 81 40 21 10

■ Fax : 03 81 50 71 00

■ Mail : contact@strategie-developpement.com