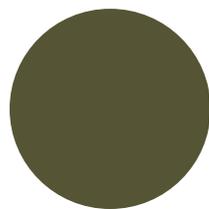




Investisseurs
Dirigeants
Experts
Associés



Castres·Mazamet
Technopole
BUSINESS
INNOVATION
CENTER

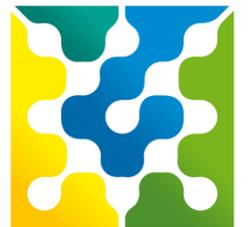


Adapter mon entreprise à la tempête

Exemples d'adaptations
astucieuses de PME
Régionales



Adapter son
entreprise
C'est faire évoluer
son business model
pour saisir des
opportunités



Le business model : un équilibre instable

Quelle est mon offre?

- Comment j'**ATTIRE** mes clients?
- Comment je **VENDS** / je **DISTRIBUE**?
- Comment je les **FIDELISE**?

MES REVENUS

Quelle sont mes moyens?

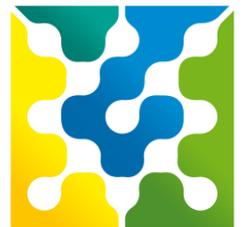
- Mes moyens techniques
- Mes moyens humains, mon équipe
- Mon réseau (fournisseurs,...)

MES COÛTS

Quelle est l'équation financière de mon modèle?

- Suis-en **CROISSANCE** par rapport au marché?
- Suis-je **RENTABLE**?
- Suis-je **SOLVABLE**? Ai-je suffisamment de trésorerie pour financer mon activité?

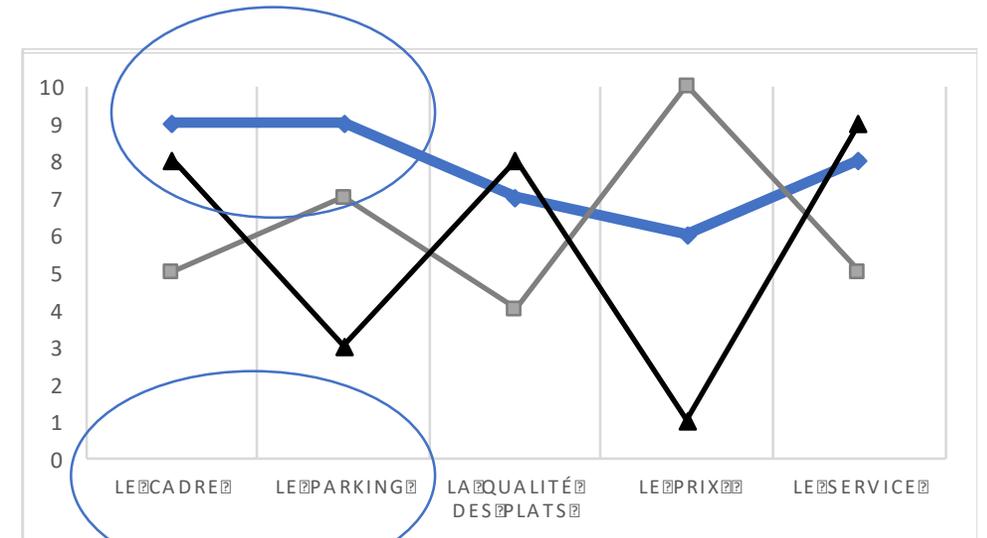
**= INDICATEURS DE PERFORMANCE
de mon modèle économique**



Avec une offre marketing cohérente:

Quelle est **mon offre**?

- Comment j'**ATTIRE** mes cibles?
- Comment je **VENDS** / je **DISTRIBUE**?
- Comment je les **FIDELISE**?



Facteurs clés de succès

VS Positionnement de mon entreprise
= ATTRACTIVITE DE MON OFFRE



L'essentiel c'est de préserver un lien avec mes clients



ENTREPRISES AVEC DE LA DEMANDE MAIS DES DIFFICULTÉS A DÉLIVRER

Si aucune réponse n'est apportée au besoin de mes clients :

- Baisse immédiate et importante de chiffre d'affaires pour l'entreprise,
- Baisse durable de la demande et donc de la croissance de l'entreprise,
- Perte de parts de marché aux profits de concurrents.
Risque de ne jamais les reprendre.



Et des moyens adaptés:

Quels sont mes moyens?

- Mes moyens techniques: locaux, machines
- Mes moyens humains, mon équipe
- Mon réseau (fournisseurs,...)



Pailote sur plage, Même brigade depuis 10 ans, Producteurs locaux,...

Avantages compétitifs / Durables?
= EFFICACITE DE MES RESSOURCES

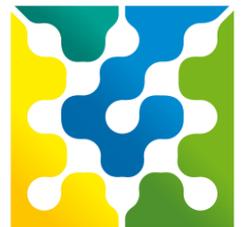


Que faire de moyens devenus inutiles?



ENTREPRISES SANS ACTIVITE MAIS DES RESSOURCES DISPONIBLES

- L'arrêt total de l'activité rompt la continuité du management et de la production,
- Laisser les salariés au chômage représente un coût pour l'entreprise mais également pour le salarié,
- Licencier rendra la reprise plus difficile.
- Transformons la perte en investissement



Par gros temps, le modèle tangué, parfois beaucoup...

Quelle est mon offre?

Comment j'**ATTIRE** mes clients?

Comment je **VENDS** / je **DISTRIBUE**?

Comment je les **FIDELISE**?

Quelle sont mes moyens?

Mes moyens techniques

Mes moyens humains, mon équipe

- Mon réseau (fournisseurs,...)

MES REVENUS

= COHERENCE

MES COÛTS

Quelle équation financière régit mon modèle?

- Suis-en **CROISSANCE** par rapport au marché?
- Suis-je **RENTABLE**?
- Suis-je **SOLVABLE**? Ai-je suffisamment de trésorerie pour financer mon activité?

Le contexte actuel

- Des entreprises avec des difficultés pour délivrer,
- Des entreprises avec des ressources inutilisées donc disponibles,
- Un accès au financement facilité, mais pas gagné d'avance





Adapter son business model

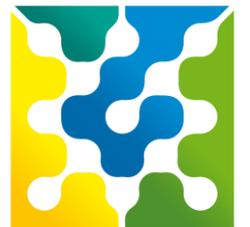
C'est d'abord sécuriser son entreprise puis anticiper un plan pour chaque situation probable



Sécuriser son entreprise c'est:

- Décaler les paiements
- Sécuriser la trésorerie (PGE) en empruntant
- Prendre des décisions de limitation des coûts fixes
- Facturer ce qui peut l'être de manière éthique
- Anticiper les encaissements de manière réaliste

Pour pouvoir durer le plus longtemps possible



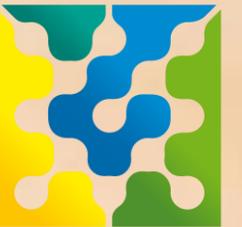


Adapter son modèle
économique
C'est aussi adapter
son offre aux
évolutions des modes
de consommation



Adapter son modèle
économique

C'est enfin mettre ses
ressources disponibles
au profit de nouvelles
opportunités



En conclusion,

Anticiper tout ce qui peut l'être

- Assurer le bon diagnostic
- Trouver le bon équilibre
- Rester flexible et en veille
- Diversifier pour sécuriser

Et aidez votre réseau de votre mieux

