Relance et développement de votre entreprise

Comment rater votre relance en 7 points ?

28 janvier 2021

upe06 UNION POUR L'ENTREPRISE DES ALPES-MARITIMES

CCI NICE CÔTE D'AZUR

Comment réagir face à la crise ?

La crise sanitaire impacte inégalement les entreprises.

Pour celles qui parviennent à ne pas entamer leur santé financière, la relance et la croissance sont les priorités.

3 étapes pour se remettre de la crise

Réagir
Composer avec la situation actuelle et gérer la continuité

Se remettre
Apprendre et en ressortir plus fort

Prospérer
Se préparer à réussir dans la nouvelle normalité

Source : © Deloitte 2020

SOLUCCIO
Un service
CCI NICE CÔTE D'AZUR

Quels effets sur votre entreprise ?

Pour se préparer au mieux à la reprise économique :

1. Commençons par repérer les changements qui vous impactent directement ou indirectement
2. Identifions les enjeux et les priorités d'actions.

CLIENTS/MARCHÉS

CONCURRENTS

ENVIRONNEMENT EXTERNE

NUMÉRIQUE/DIGITAL

SANTÉ FINANCIÈRE

RH

OFFRE

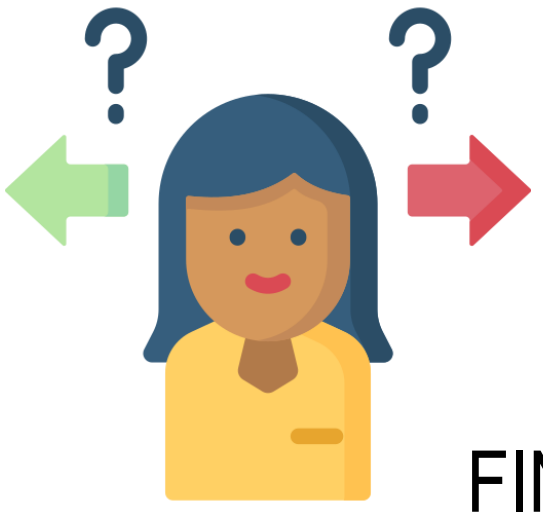
VENTES

SOLUCCIO
Un service
CCI NICE CÔTE D'AZUR

OFFRE

NUMÉRIQUE

VENTES



SALARIÉS

TRÉSORERIE

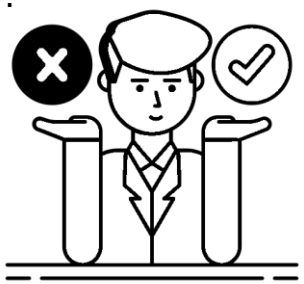
FINANCEMENT

ENVIRONNEMENT EXTERNE

1 OFFRE

Sur un nouveau marché et/ou un marché concurrentiel

Une offre banalisée, inadaptée :
Elle ne répond plus aux attentes de vos clients qui se sont tournés vers d'autres alternatives
Noyé dans la masse, vos clientèles ne distinguent pas votre valeur ajoutée. Le prix devient l'enjeu n°1.

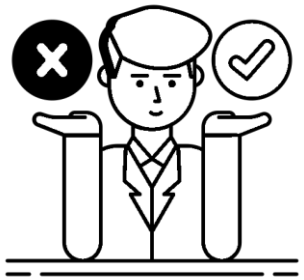


- ✔ Rendre l'offre attractive
- ✔ Abandonner le segment de marché
- ✔ Développer un nouvel avantage concurrentiel

2 ENVIRONNEMENT EXTERNE

Evolutions et menaces règlementaires ou concurrentielles non identifiés peuvent nuire à l'activité

Faible compétitivité :
Les parts de marchés sont captées par les concurrents qui parviennent à transformer les opportunités et menaces du marché en avantages concurrentiels.

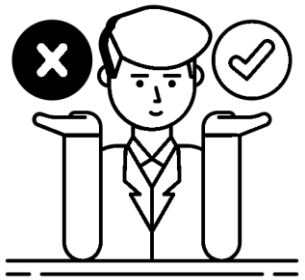


- ✔ Placer sa surveillance au bons endroits
- ✔ Détecter automatiquement les changements externes
- ✔ Saisissez les meilleures opportunités
- ✔ Anticipez les menaces par des postures stratégiques

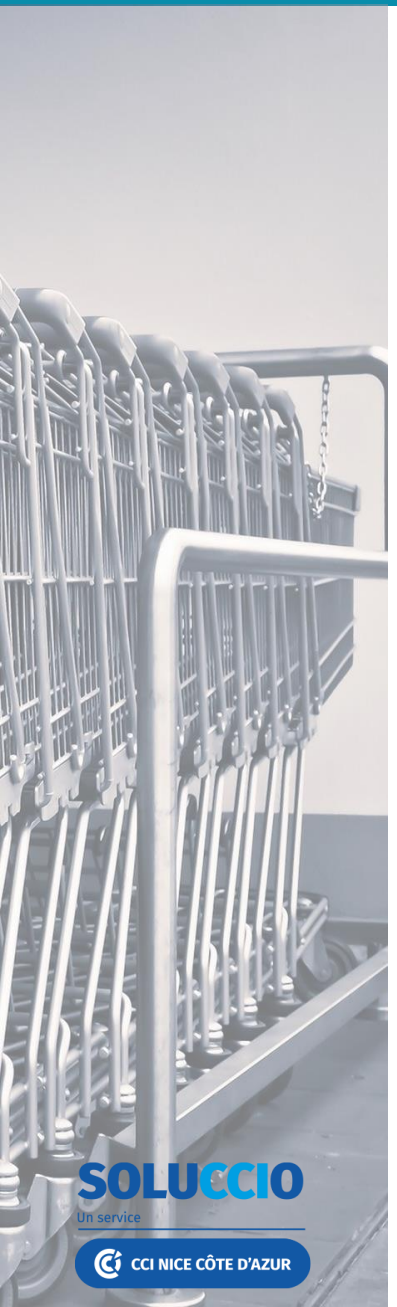
3 NUMÉRIQUE

Quand le digital n’est pas investi par l’entreprise, mais que les usages augmentent

Présence internet limitée :
Vos clientèles n’ont pas accès à votre offre ou votre entreprise, via internet. Seuls les initiés, parviennent à vous trouver.



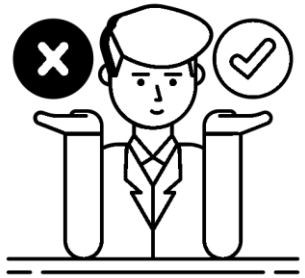
- ✔ Faciliter le parcours client
- ✔ Maîtriser d’autres canaux d’acquisition et de notoriété
- ✔ Investir sur les leviers accessibles et prioritaires



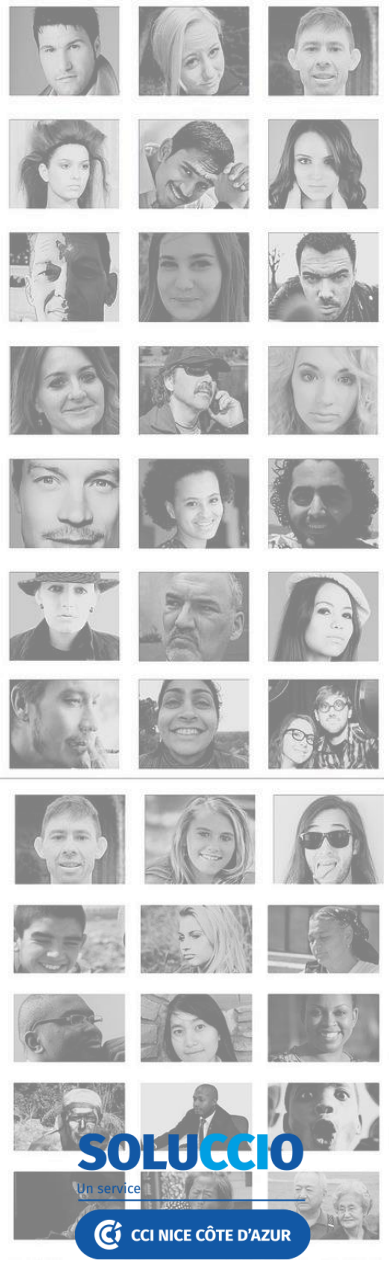
4 VENTES

Une mutation ou report de la demande dans le temps, ou sur d'autres canaux, les ventes sont en berne

Une performance commerciale insuffisante :
la prospection, le chiffres d'affaires, les marges, la conquête, ne suffisent pas à équilibrer ou développer l'activité.



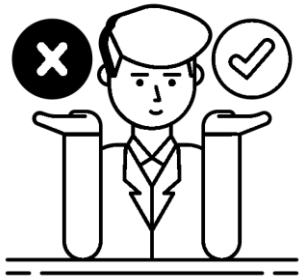
- ✔ Orienter la prospection sur les bonnes cibles /marchés
- ✔ Choisir les bons canaux de vente
- ✔ Exercer ses forces avec régularité et constance



5 SALARIÉS

L'incertitude économique gagne le personnel, en l'absence de posture stratégique claire

Chômage partiel, travail à distance... :
Face à l'incertitude et la perte des repères organisationnels,
les recrues et salariés sont affectés dans leur travail.

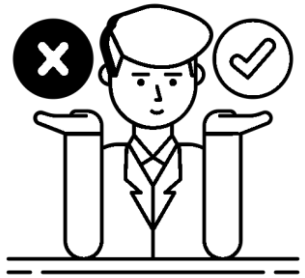


- ✔ Refuser, décrypter ou accepter l'imprévu
- ✔ Manager les nouveaux modes de travail
- ✔ Engager et impliquer les salariés

6 TRÉSORERIE

Le décalage de flux de trésorerie et le fragile équilibre financier de l'entreprise

Le solde négatif :
Des retards accrus dans les encaissements des factures clients, la rotation des stocks, tandis que le règlement des dettes à court terme doit se faire promptement.

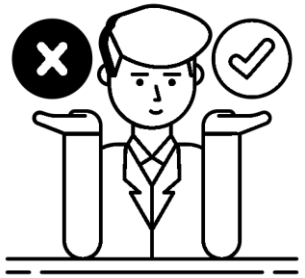


- ✔ Négocier les délais de règlements clients et fournisseurs
- ✔ Mobiliser les créances (relance, découvert)
- ✔ Optimiser la gestion des stocks
- ✔ Placer les excédents éventuels de trésorerie.

7 FINANCEMENT

Le PGE et les autres prêts « Covid » sont des outils efficaces pour faire face aux besoins urgents de trésorerie, mais viennent affecter la capacité d'emprunt.

Restreindre son panier de financement : peut nuire à la pérennité de l'activité et des emplois.

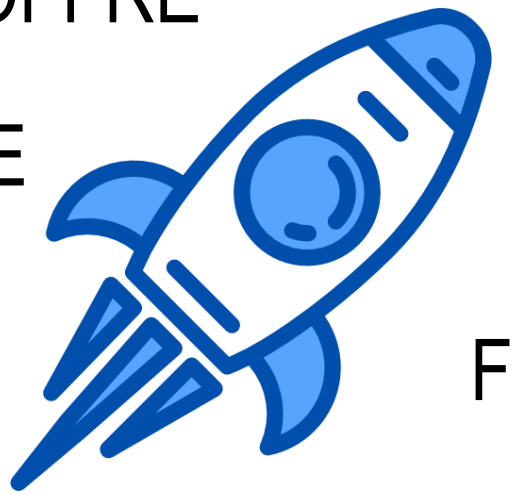


- ✔ Chiffrer et déterminer le besoin en financement
- ✔ Actionner les dispositifs adaptés
- ✔ Adapter l'argumentation à l'organisme financeur

OFFRE

NUMÉRIQUE

VENTES



SALARIÉS

TRÉSORERIE

FINANCEMENT

ENVIRONNEMENT EXTERNE

SOLUCCIO
Un service
CCI NICE CÔTE D'AZUR

Retrouvez tous nos conseils appliqués à votre entreprise dans le programme SoluCCIo relance !

Contact

Sofia OUESLATI
0673583824
sofia.oueslati@cote-azur.cci.fr