



# ADVYANE

INSTIGATEUR DE CHANGEMENT ET DE NOVATION





## DOMAINE DE L'OFFRE : CONSEIL

CATEGORIE: Développement et performance


Type: ETUDE EXTERNE

OFFRE n° 1DS2 – 01/02/2015

 DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

 DÉVELOPPEMENT & PERFORMANCE

 CRÉATION D'ACTIVITÉ

 MISE EN PLACE DU CONTROLE INTERNE

## Anticiper et prendre des choix stratégiques



## ■ DESCRIPTION DE L'OFFRE

1. Compréhension du **cadre de référence fondamental** de l'entreprise et ses enjeux
2. Etude globale des **tendances du secteur**, de la filière (métiers), de l'environnement (acteurs) – *Méthode P.E.S.T.E*
3. **Segmentation clients** à partir de l'étude des clients de l'entreprise et des offres du marché (*Méthode TRI Axe d'ABELL*)
4. Définition **des domaines d'activité stratégique (DAS)** selon les couples produits/clients de la société et les DAS possibles du marché
  - Etude globale de chaque marché (offres, concurrents, fournisseurs, tendances...)
  - Recensement et priorisation des facteurs clés de succès (*FCS*)
  - Identification des nouveaux DAS (*Matrice ANSOFF*)
  - Synthèse comparative des DAS de l'entreprise et DAS possibles
5. Evaluation de l'attractivité de chaque marché (*DAS*):
  - Définition des critères d'évaluation pertinents et communs aux DAS (*marché différenciateur/banalisé, tendances, intensité concurrentielle, innovation, C.A.....*)
  - Synthèse des opportunités et menaces
  - Scoring et interprétation du résultat
6. Evaluation de la compétitivité de l'entreprise pour chaque DAS :
  - Audit global interne de l'organisation, des activités et autres thèmes en corrélation avec les FCS des DAS à maîtriser.
  - Définition de la chaîne de valeurs (*modèle PORTER*)
  - Définition de critères de compétitivité (*issus de l'analyse externe et des FCS*) propre à chaque DAS
  - Evaluation des atouts et faiblesses de l'entreprise par DAS
  - Synthèse analytique des écarts entre la maîtrise des FCS par l'entreprise et les FCS à maîtriser ;
  - Recensement des efforts à prévoir par l'entreprise pour intégrer ou pérenniser un DAS.
7. Revisite du portefeuille d'activités stratégiques de l'entreprise :
  - Estimation de l'intérêt stratégique de l'entreprise pour chaque DAS par rapprochement avec son cadre de référence, sa maîtrise des FCS, ses efforts nécessaires, son positionnement concurrentiel.
  - Sélection des DAS probables pour l'entreprise
  - Projection et modélisation du portefeuille d'activités probables et futurs de l'entreprise (*Matrice MAC KINSEY/ BCG*)
8. Proposition de scénarios d'évolution :
  - Définition des stratégies de développement possibles
  - Etude générale de faisabilité des scénarios pour l'entreprise
  - Plan d'actions général pour le scénario choisi par l'entreprise

## ■ CETTE OFFRE NE PREVOIT PAS

- Le marketing MIX et l'étude approfondie des concurrents
- Le diagnostic complet de l'entreprise
- L'analyse approfondie des besoins et moyens
- Les plans d'actions et objectifs
- Le prévisionnel financier

## ■ LES + ET LES - DE L'OFFRE

### LES PLUS:

- Etude privilégiant l'analyse de son portefeuille d'activités et l'anticipation de l'évolution de l'entreprise (*mutation, développement, croissance, repositionnement...*).
- Une visibilité sur ses marchés actuels et ses marchés possibles : une vision prospective.
- Une évaluation pragmatique de ses marchés selon une méthode éprouvée.
- La connaissance des facteurs clés de succès de ses marchés et de ses axes d'amélioration pour s'y introduire, s'y développer ou s'y pérenniser.

### LES MOINS :

- Une étude externe non approfondie.
- L'analyse du positionnement concurrentiel très générale.
- L'analyse des plans d'actions et objectifs des scénarios non approfondie

## ■ A QUI EST DESTINEE CETTE OFFRE

TPE, PME, Association d'au moins 3 ans d'existence avec une activité B to B ou des clients professionnels et ayant besoin de moderniser leur portefeuille d'activités, d'acquérir la visibilité sur leurs marchés actuels et potentiels ou d'anticiper les besoins en changement.

## ■ MOYENS POUR REALISER CETTE PRESTATION

Le client doit fournir au consultant ADVYANE :

- Etudes de marché officielles et statistiques détaillées **fournies ou commandées par lui.**
- Documents, bases de données et toute information formelle ou informelle concernant l'entreprise, ses activités, son organisation, sa gouvernance...
- Coordonnées, RDV clients actuels, perdus et prospects ; RDV fournisseurs. RDV concurrents;
- Coordonnées des salariés de l'entreprise et des contacts clés internes.

Ce que réalise le consultant ADVYANE :

- Interviews clients, fournisseurs, concurrents, salariés de l'entreprise.
- Visites concurrents et salons ; Visite d'entreprises.
- Recherche et analyse d'informations globales: articles journaux spécialisés, réseaux, bases de données gratuites ou payantes...
- Analyse, utilisation et adaptation éventuelle au besoin de méthodes et modèles reconnus.