



# ADVYANE


INSTIGATEUR DE CHANGEMENT ET DE NOVATION


## DOMAINE DE L'OFFRE : CONSEIL

CATEGORIE: DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE


Type: ETUDE GLOBALE & EXPERTISE STRATEGIQUE

OFFRE n° 1DS3 – 01/02/2015

 DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

 DÉVELOPPEMENT & PERFORMANCE

 CRÉATION D'ACTIVITÉ

 MISE EN PLACE DU CONTROLE INTERNE

## Clarifier sa stratégie d'entreprise



## ■ DESCRIPTION DE L'OFFRE

1. Découverte de l'entreprise :
  - Compréhension de son **cadre de référence fondamental**
  - Connaissance de **ses offres** et produits/services ; **ses clients**
  - Ses métiers ; Sa **chaîne de valeurs**
2. Etude externe complète :
  - Modélisation de la **filière** (*métiers*)
  - Compréhension du **jeu d'acteurs** dans l'environnement de l'entreprise (*tableau synoptique, schémas*).
  - **Analyse globale du secteur** (*tendances, principaux chiffres*) et du marché.
  - Etude de l'**environnement** (*méthode P.E.S.T.E*) et identification des **opportunités et menaces**.
  - Etude des **acteurs de l'environnement** : concurrence, fournisseurs, clients actuels-perdus-potentiels, prescripteurs.
  - **Segmentation clients** (*Méthode TRI Axe d'ABELL : attentes, offres, FCS*)
  - Définition des **domaines d'activité stratégique** (DAS) selon les couples produits/clients de la société et les **DAS possibles** du marché.
  - Identification des **nouveaux marchés** possibles pour l'entreprise (*les nouveaux DAS - Matrice ANSOFF*) et de leurs opportunités- menaces.
3. Diagnostic interne de l'entreprise :
  - Analyse comparative de sa **chaîne de valeurs** avec la **chaîne de valeurs théorique**.
  - Analyse et compréhension des **processus** et de l'**organisation générale**.
  - **Analyse adaptée de divers piliers de l'entreprise** : culture, climat, organisation, social, économique et financier, R&D....
  - Identification des **facteurs clés de succès** de l'entreprise,
  - Evaluation de ses **forces et ses points faibles**.
4. Analyse de chaque DAS :
  - Etude du marché approfondie : tendances, indicateurs clés, concurrence, qualification du marché à savoir faire différenciateur/banalisé, intensité concurrentielle, nouveaux entrants, barrières à l'entrée (*Modèle PORTER...*)
  - Analyse **SWOT** (*opportunités et menaces/ forces et faiblesse de l'entreprise*) de chaque marché
  - **Marketing MIX** et **positionnement concurrentiel**
  - Evaluation de l'**intérêt stratégique** des DAS pour l'entreprise et de la **pérennité de son positionnement** dans le temps.
  - Sélection des DAS les plus probables au regard des FCS maîtrisables par l'entreprise, de sa capacité et de la conformité à son cadre de référence.
  - Evaluation de l'**attractivité** de chaque marché et de la **compétitivité** de l'entreprise sur chaque DAS probables.
  - **Modélisation du portefeuille d'activités** stratégiques (*MAC KINSEY/BCG*)
  - Projection spontanée et future du portefeuille

**5. Etude des scénarios de développement :**

- Définition des **scénarios stratégiques possibles** : concentration, diversification, innovation, abandon...
- **Etude de faisabilité** des scénarios selon les capacités, le savoir faire de l'entreprise et son intérêt ou positionnement stratégique.

**6. Définition des plans d'actions du scénario retenu et du prévisionnel**

- Déclinaison des **objectifs** commerciaux, marketing, production, financier...
- Recensement des **besoins** en investissement, en cashflow, en financement
- Elaboration du **prévisionnel global** : Amortissement, chiffre d'affaire prévisionnel, compte de résultat, bilan, point mort, trésorerie...

## ■ CETTE OFFRE NE PREVOIT PAS

- La mise en place des plans d'actions et la réalisation opérationnelle des objectifs restant à la charge de l'entreprise
- Un prévisionnel financier approfondi (*à réaliser par un expert-comptable*)

## ■ LES + ET LES - DE L'OFFRE

**LES PLUS:**

- Etude et diagnostic complet élaboré avec des méthodes et outils éprouvés, fournissant une vision globale et projective.
- La confirmation ou l'actualisation de son positionnement concurrentiel
- L'audit général et transverse de son entreprise
- Le renouvellement ou l'actualisation de son portefeuille d'activités
- L'actualisation de ses connaissances du marché, la découverte de nouveaux marchés, des constats amenant à une véritable réflexion stratégique anticipative.
- La proposition de scénarios réalisables et de plans d'actions appropriés
- La mise à disposition d'un prévisionnel financier

**LES MOINS :**

- Etude et diagnostic sur la durée dans certains cas
- Les coûts engendrés par l'acquisition d'études officielles de marché ou de bases de données
- Le prévisionnel financier général

## ■ 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 s'interrogeant sur leur stratégie future ou souhaitant connaître les mutations et adaptations nécessaires.

## ■ 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.

### Liste non exhaustive des méthodes utilisées :

- Méthode P.E.S.T.E : analyse de l'environnement
  - Modèle PORTER : Chaîne de valeurs
  - TRI AXE D'ABELL : Segmentation clients
- MATRICE PORTER : les forces en présence sur un marché
- Schéma « Sourire » PORTER : positionnement concurrentiel sur marché SFD ou banalisé
  - Matrice ANSOFF : identification des nouveaux DAS et nouveaux marchés
- SWOTT : analyse des opportunités, menaces du marché, des forces et faiblesses de l'entreprise
  - Matrice MAC KINSEY ou BCG : modélisation du portefeuille d'activités stratégiques