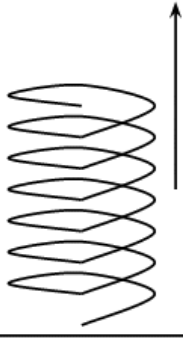


FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
PAYS DE LA LOIRE

Nantes
Métropole

LES
ECOSSOLIES

**ET VOUS
DEMAIN?**
LA SOLUTION ENSEMBLE



ess
NANTES FACTORY
RENDRE POSSIBLES
VOS PROJETS

ET SI ON REINTERROGEAIT SON MODELE?

ESS NANTES FACTORY

Le 07 MAI 2020

AU PROGRAMME

- 01** **Rappel des 3 temps de la crise**

- 02** **Etape 3 : les Opportunités**

- 03** **Et après? : se projeter**

- 04** **Vos questions**

RAPPEL DES 3 TEMPS DE LA CRISE



Mesures d'urgence

Les Opportunités- Le Sens

ETAPE 1 - TRES COURT TERME

ETAPE 3 - MOYEN TERME

MARS-
AVRIL
2020

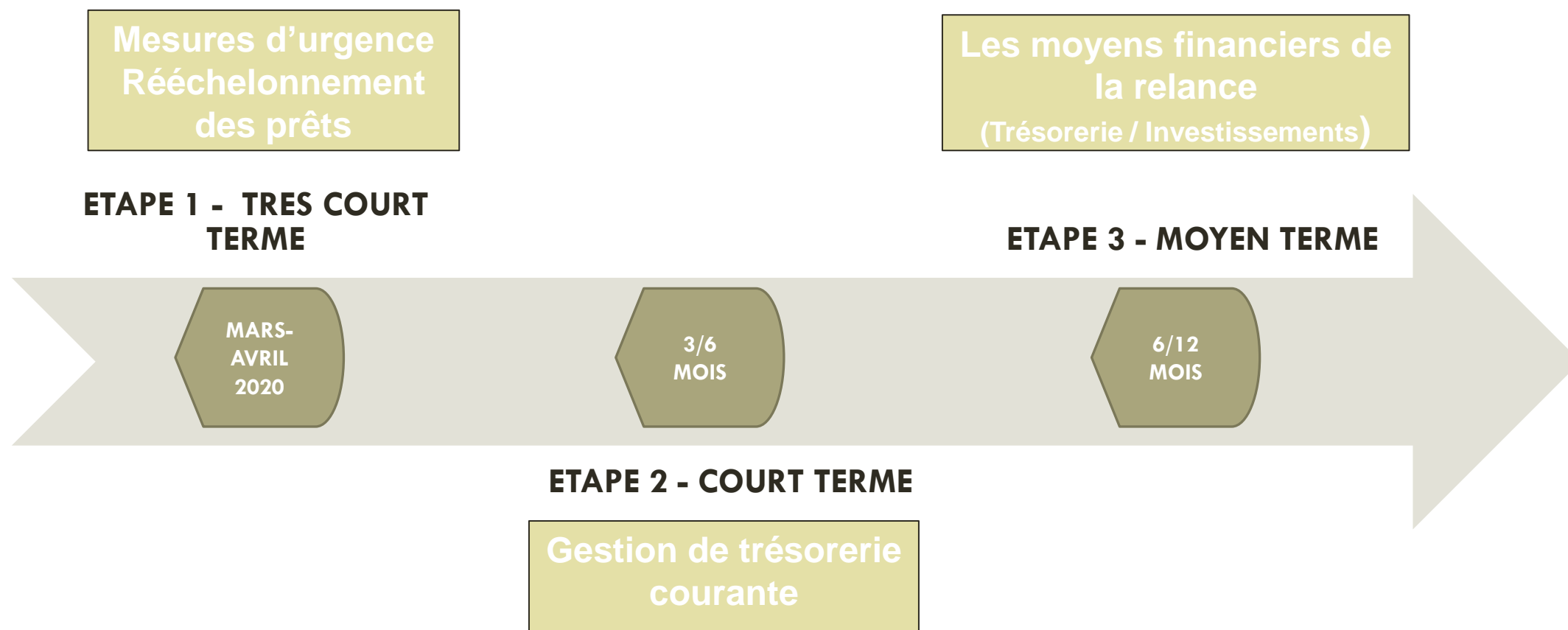
3/6
MOIS

6/12
MOIS

ETAPE 2 - COURT TERME

Pilotage
Modèle économique

RAPPEL DES 3 TEMPS DE LA CRISE — AU NIVEAU FINANCIER



QUESTION 1

CHALLENGER VOTRE MODELE :

- GO?
- NO GO?



ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

ACTIVITE	BRASSEUR	FORMATION	COURSIERS EN VELO
ELEMENTS DE CONTEXTE	Vente de bières en fûts (CHR) et bouteilles (GMS)	Formation sur les savoirs de base en entreprises	Ville de Nantes Livraison de fruits/légumes (Grossistes-CHR) et déménagements
IMPACTS	Perte immédiate de l'activité CHR : 45% du CA	Fermeture administrative des lieux recevant du public	Perte immédiate de l'activité : 50% du CA
MESURES	Poursuite activité Temps/chômage partiel	Arrêt d'activité / temps partiel / travail transversal	Poursuite activité Temps / chômage partiel
PIVOT	Enjeu : Se rapprocher du client final (« Consommateur-payeur ») Accélération vente e-shop Communication réseaux sociaux	Enjeu : support de l'offre FOAD / Digitalisation de l'offre (A distance)	Enjeu : diversifier l'offre Création d'une plateforme web pour visibilité des marchandises vers le client final
TEMPORAIRE / DURABLE?	?	?	Evolution du positionnement Acteur du rapprochement de offre/demande sur un marché de proximité

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Intégrer la faisabilité financière dans la réflexion

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

SITUATION 1

Arrêt total d'activité

Fermeture administrative

Perte immédiate du CA

SITUATION 2

Arrêt partiel d'activité

Réalisation des commandes

Baisse de CA probable d'ici
quelques mois

SITUATION 3

Pas d'impact

OU

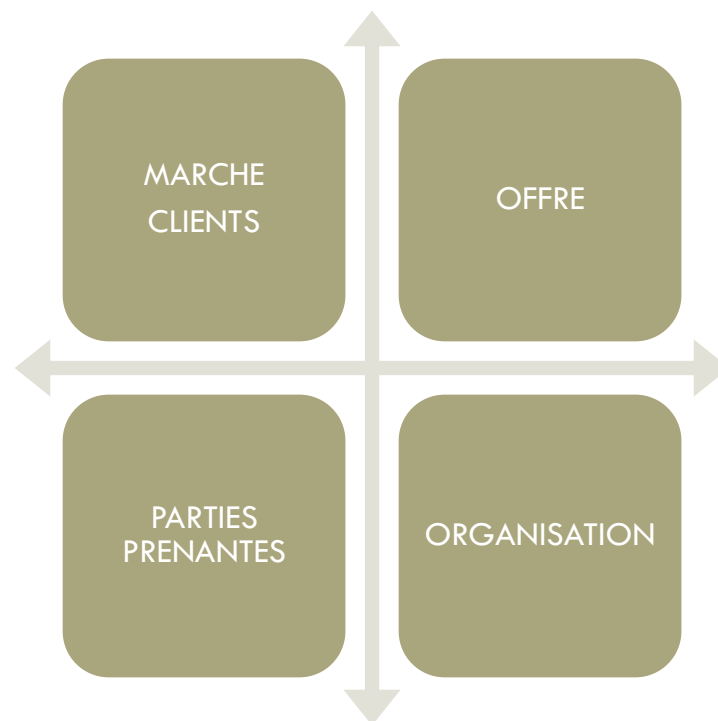
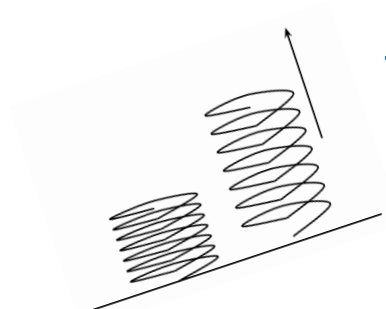
Impact positif

Enjeux : Chiffre d'affaires et marge

Question : Où on va? Quelle route on prend?

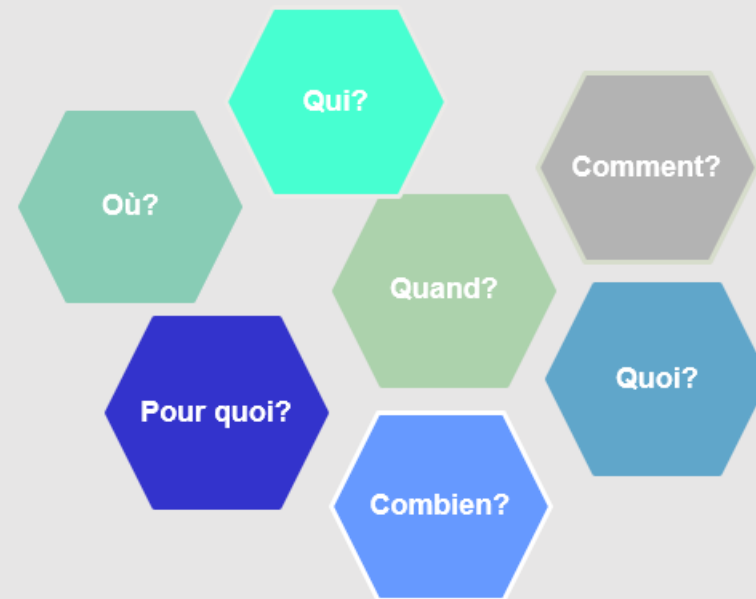
ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

RELANCE? REPRISE? REBOND? OPPORTUNITES?



ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Où on va? Quelle route on prend?



ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Pour quoi?

	AVANT	MAINTENANT
Nos valeurs		
Le sens de nos actions		

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Quoi?

	AVANT	MAINTENANT
Nos activités	<i>Agenceur d'espaces professionnels</i>	
Nos métiers	<i>Concepteur, fabricant, poseur</i>	
Notre positionnement	<i>Moyen-haut de gamme</i>	
Notre offre - Notre cœur business	<i>Spécialiste de l'aménagement de vos espaces de ventes...</i>	<i>Spécialiste de vos espaces clients (Sécurité, ventes)</i>

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

 Qui?	AVANT	MAINTENANT
<p>Nos clients (Acheteurs, consommateurs, payeurs)</p>	<p>....</p>	<p><i>Impacts de la crise sur nos clients? Santé financière?</i></p> <p><i>Les sécuriser? Les rassurer? : quel dialogue? Quel rapport?</i></p> <p><i>Nouvelle cible clients?</i></p> <p><i>Attrait, fidélisation?</i></p> <p><i>Développement prescription?</i></p>

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Où?

	AVANT	MAINTENANT
Nos marchés	<i>Régional</i>	<i>National</i>
	<i>Espaces de vente</i>	<i>Tertiaire? Logement? ...</i>

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Quand?

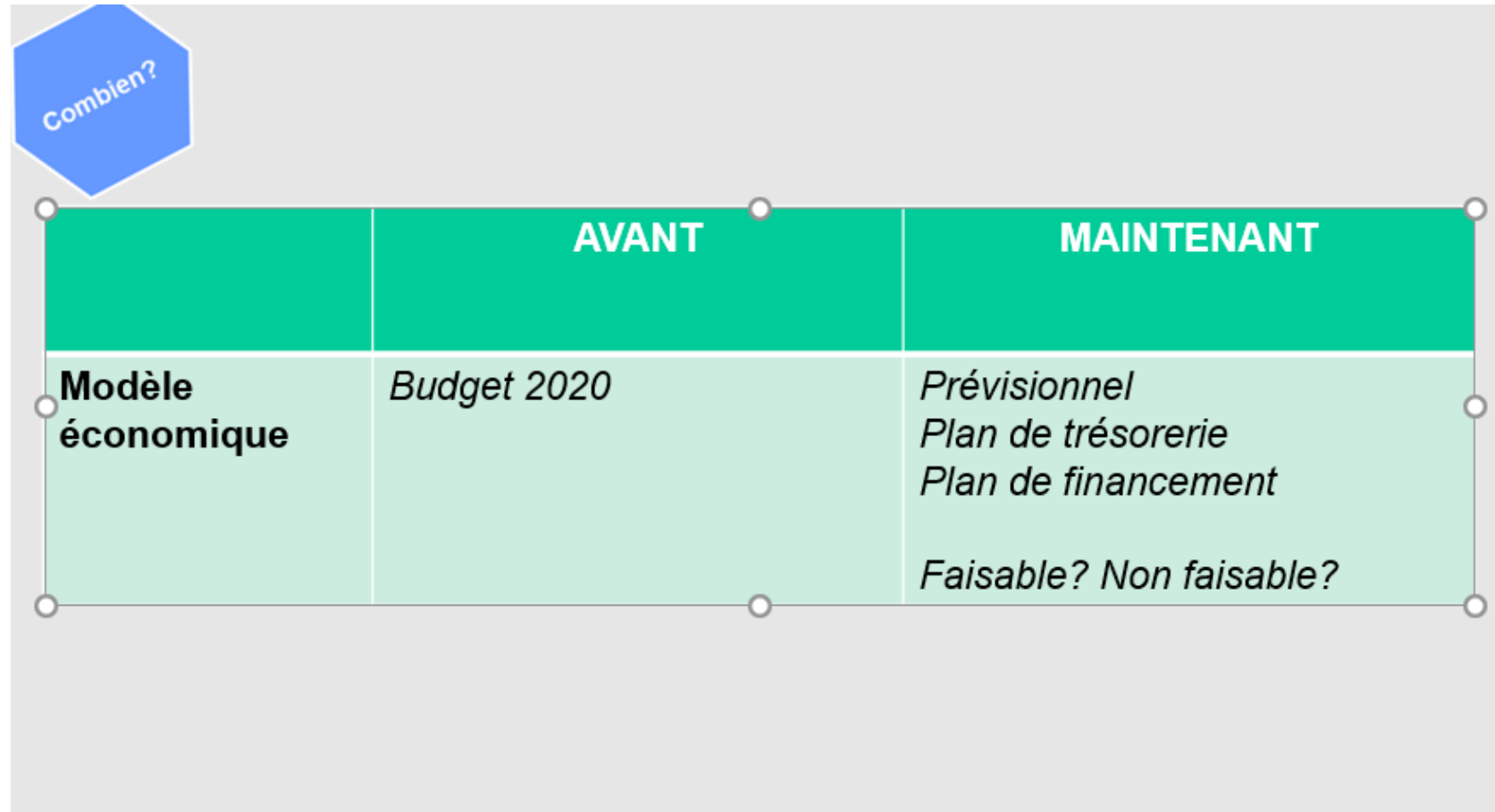
	AVANT	MAINTENANT
D'ici fin 2020		<i>Nos objectifs?</i> <i>Faisable? Non faisable?</i>

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Comment?

	AVANT	MAINTENANT
Moyens Humains		<i>Notre nouvelle organisation Rythme de reprise Compétences, polyvalence, ...</i>
Moyens financiers		<i>Nouvelles ressources financières (Prêts, fonds propres, ...)?</i>

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES



ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Le plan de financement comme outil de la
projection financière

Un élément du dialogue avec les financeurs et
partenaires externes

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

ORGANISATION CIBLE

DIRIGEANT/E :

- **Mes souhaits?**
- **Mes actions prioritaires?**
- **Mes champs de décisions?**
- **Mes besoins?**
- **L'organisation cible?**

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

= PLAN D' ACTIONS

-
-
-

= PLAN DE COMMUNICATION

-
-
-

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

LES FACTEURS DE REUSSITE

-
-
-

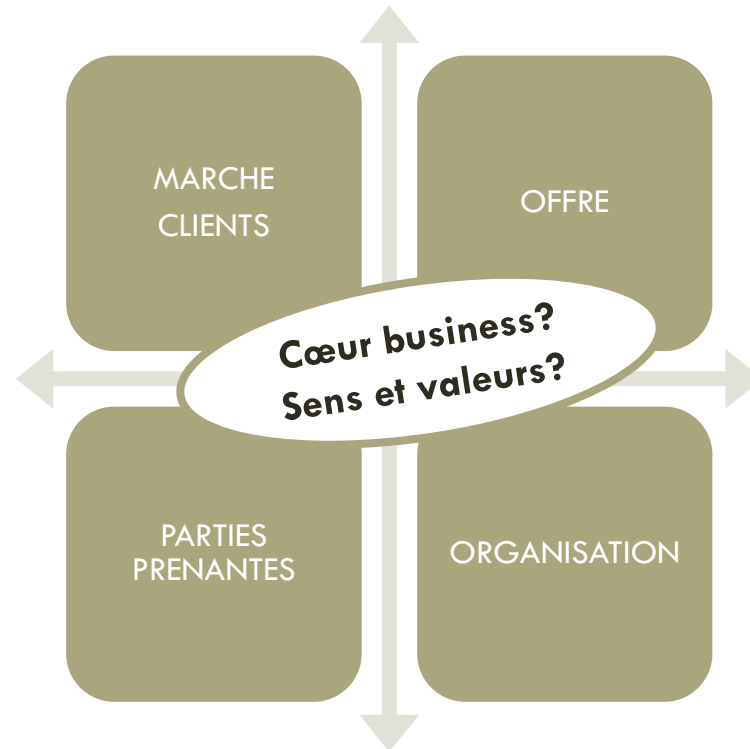
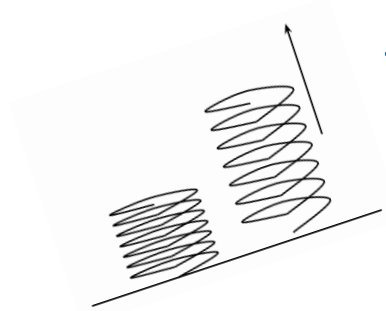
ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

Les Moyens financiers de la relance

La relation aux partenaires financiers

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

RELANCE? REPRISE? REBOND? OPPORTUNITES?



**+ PLAN D' ACTIONS
+ PLAN DE COMMUNICATION**

ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES



Plans de relance nationaux et régionaux (Filières, consommation)

Informations sur les concurrents

Fournisseurs

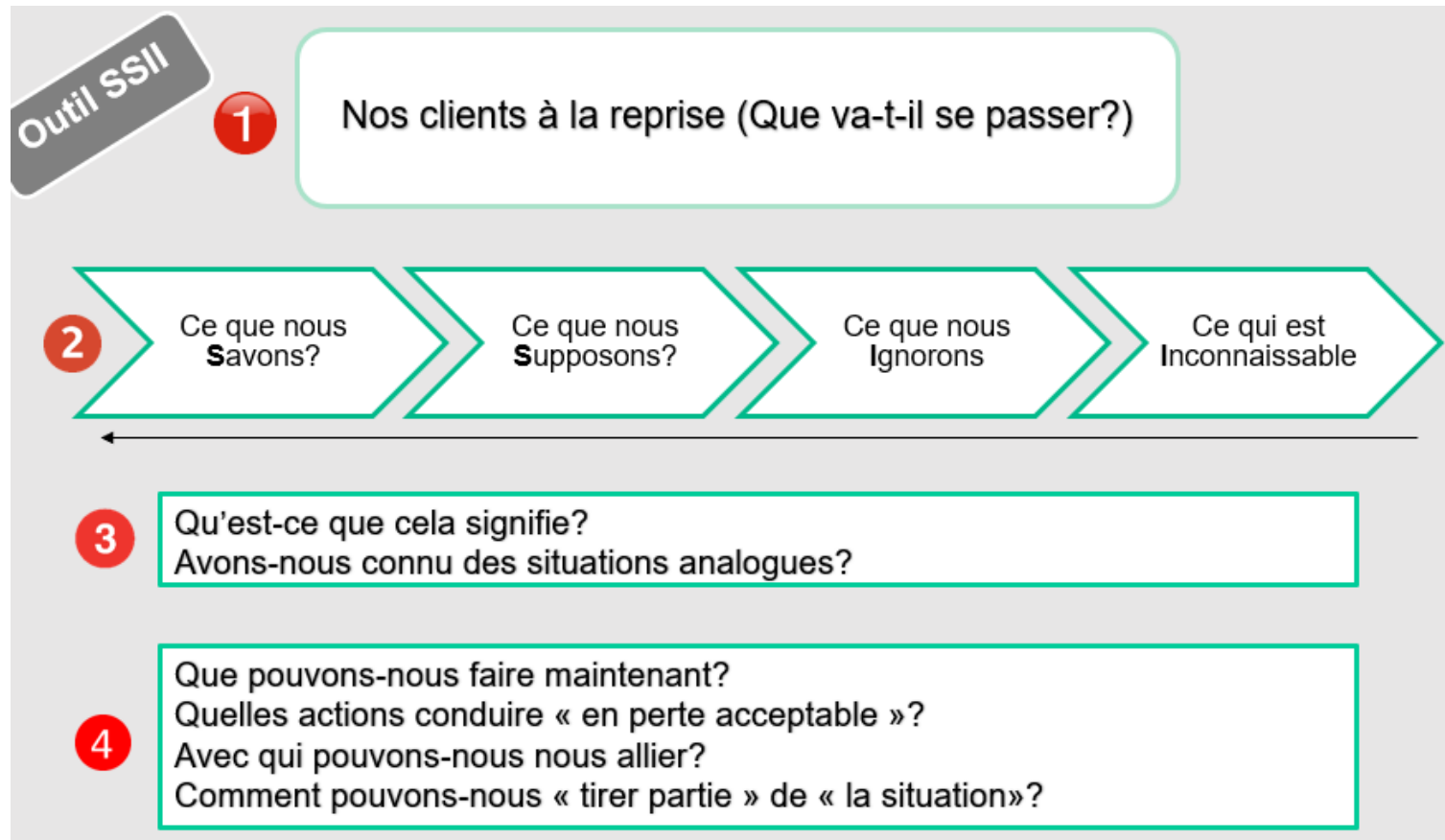
Clients

BONUS : OUTIL DE REFLEXION

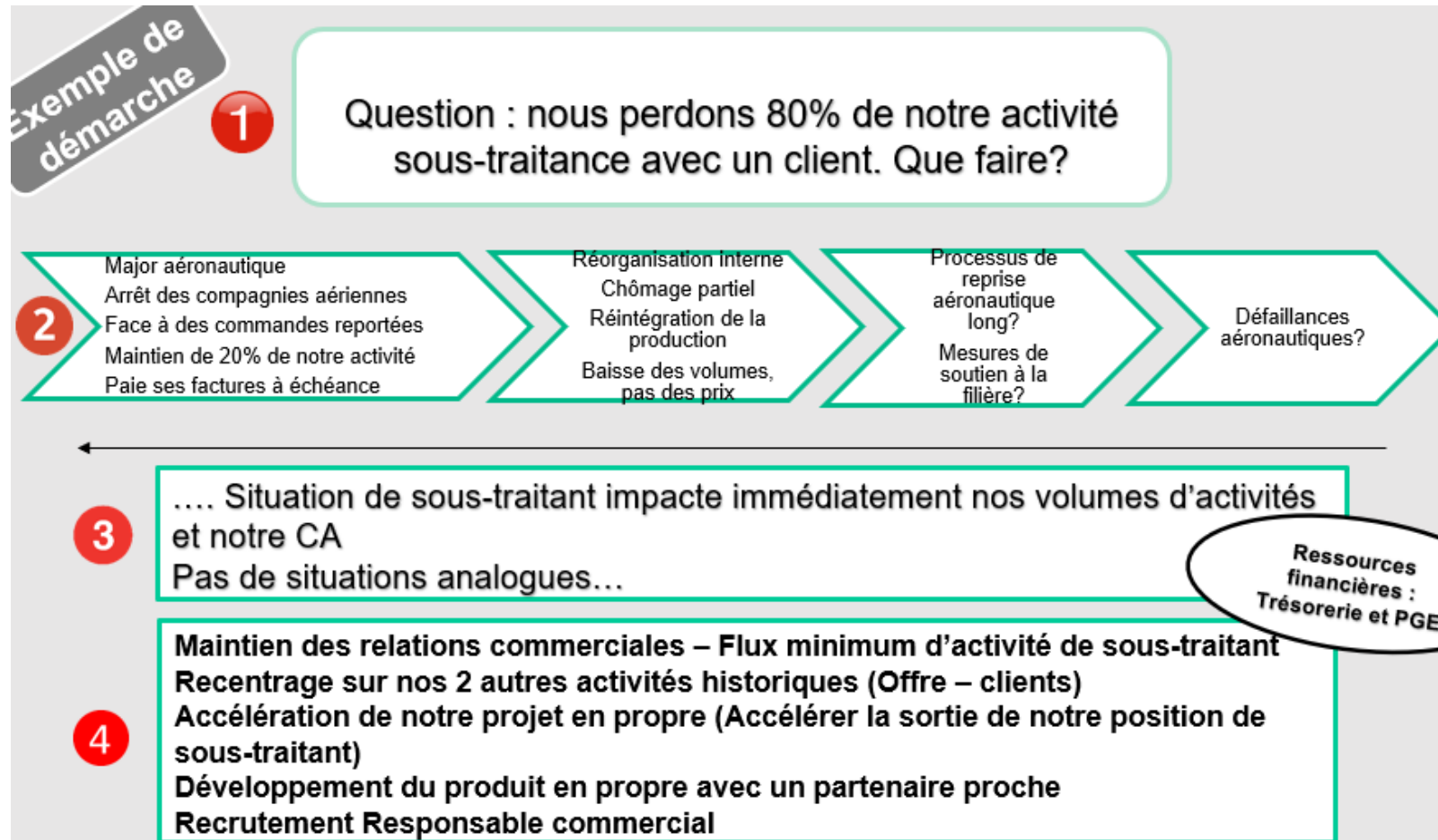
~~Certitudes, visibilité, réponses, solutions~~

= UN OUTIL DE REFLEXION SIMPLE, COLLECTIF
PAR QUESTIONNEMENT & ACTIONS

BONUS : OUTIL DE REFLEXION



BONUS : OUTIL DE REFLEXION



ET APRÈS ? : SE PROJETER

VOTRE HORIZON

Votre Leitmotiv? Ce qui vous « sentez »?
Ce qui vous anime?

Ex :

« Un jour, on ne sera plus sous-traitant.
Nous aurons notre propre gamme de
produits »

« Nous devons faire une voiture à – de 4
000€ »

VOTRE RAISON D'ÊTRE

L'utilité de votre entreprise? Son rôle
social et sociétal?

Ex :

« Reconnecter les gens à la Nature » -
Groupe Rocher

Pas de visibilité, ni de certitudes : « On ne sait pas! »

Scénariser à court terme, à moyen terme (Plan de trésorerie)

Piloter ses richesses (Humaines et financières)

Décider et actionner

Communiquer

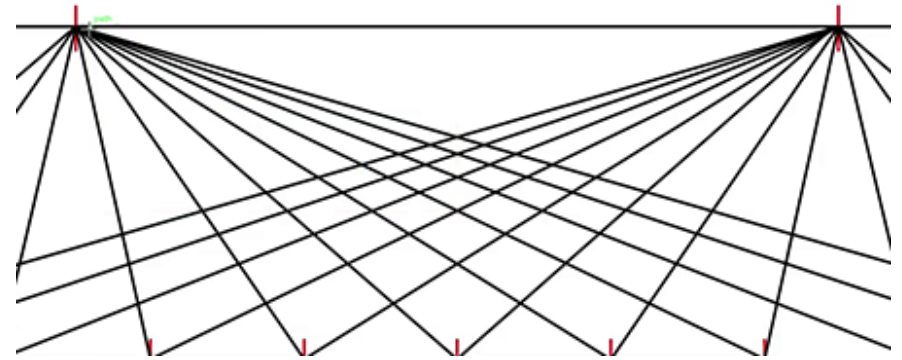
Rêver – Dessiner son Horizon

EN CONCLUSION

ET SI ON REINTEROGEAIT SON
MODELE?

QUESTION 2

QUELLE EST VOTRE ACTION N°1 A LA SUITE DE L'ATELIER?



POUR ALLER PLUS LOIN

- > Participation à un **appui-conseil DLA** Relance semi-collectif

- > Alternance **Temps de travail collectif et individualisation** de l'appui

- > **Quels besoins ?**
 - . Travail sur les outils de pilotage
 - . Définition – Re définition du modèle économique
 - . Stratégie et actions commerciale liées
 - . Autres...

VOS QUESTIONS...