Présentation de l'ouvrage par ses auteurs





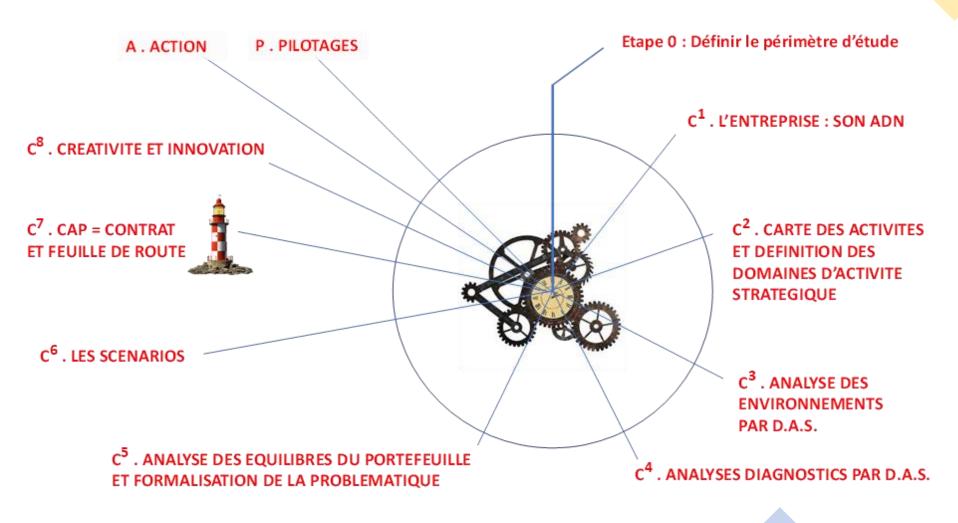
Mener un diagnostic CREATIF en période de CRISE



Eric ROBINET & Jean Jacques VANHALST CHAIGNEAU

Un guide structuré et imagé pour décider en période de crise

La méthode de Développement Stratégique C⁸AP



En réalisant ce livre, nous abordions un défi : transférer nos pratiques quotidiennes éprouvées — mais essentiellement orales — sur un support ayant vocation à être lu hors notre présence. Sans l'aide précieuse de l'interactivité.

Presque sans nous.

Transmettre une expérience par l'écrit exige un peu de temps. Nous avons pris ce temps.

Nous avons souhaité construire un ouvrage utile, didactique et concret. Nous l'avons doté de 380 schémas et graphiques ; de 48 exemples ; d'une impression en couleurs ; et d'un solide fil conducteur : le C⁸AP.

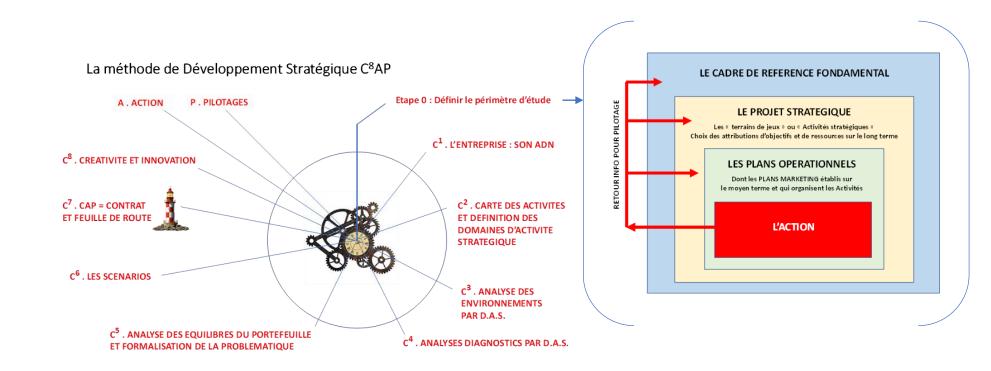
Nous avons simplifié en évitant de réduire. Notre ambition est de mettre à votre disposition des méthodes et des outils qui ont fait leurs preuves dans nos missions de conseil depuis plus de trente ans. Ils ont contribué à transformer des entreprises. Pour de meilleures performances. Les méthodes et le collectif ont su se sublimer pour atteindre de beaux enjeux. La stratégie, c'est passionnant.

Nous n'avons pas ménagé nos efforts pour construire ce guide pratique de la décision stratégique.

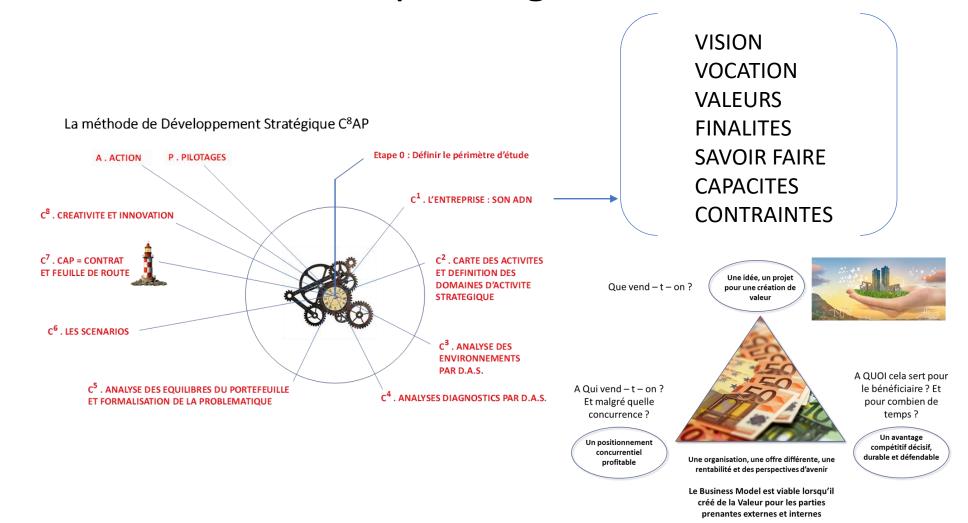
Nous serions très heureux qu'il vous plaise!

Puisse-t-il vous aider à formaliser vos plans. En toute humilité, car les tableurs ne créent pas de la valeur. C'est le collectif sur le terrain qui la génère.

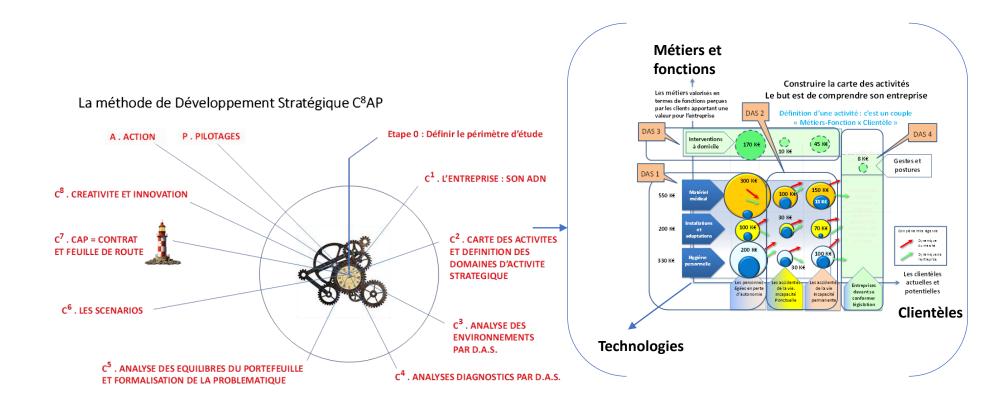
Les auteurs



C⁰. Définir le périmètre de l'étude



C¹. Formuler l'ADN de l'entreprise étudiée

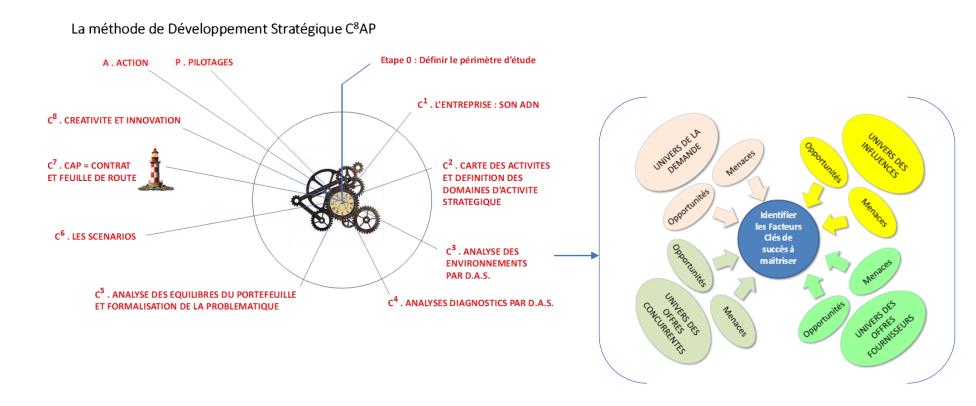


C². Dessiner la Carte des Activités

Elaborer sa propre segmentation avec pragmatisme.

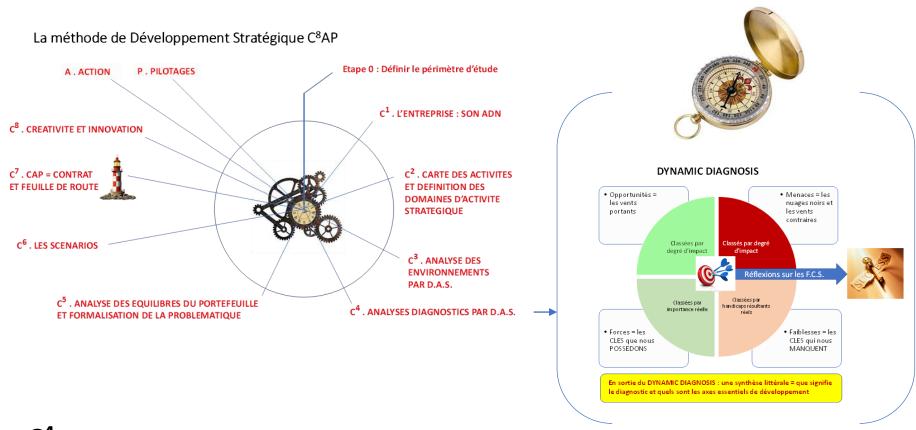
« Le passé et le présent, c'est du futur en préparation » Pierre DAC

Configuration et chiffres : comprendre notre entreprise est impératif pour projeter des futurs.



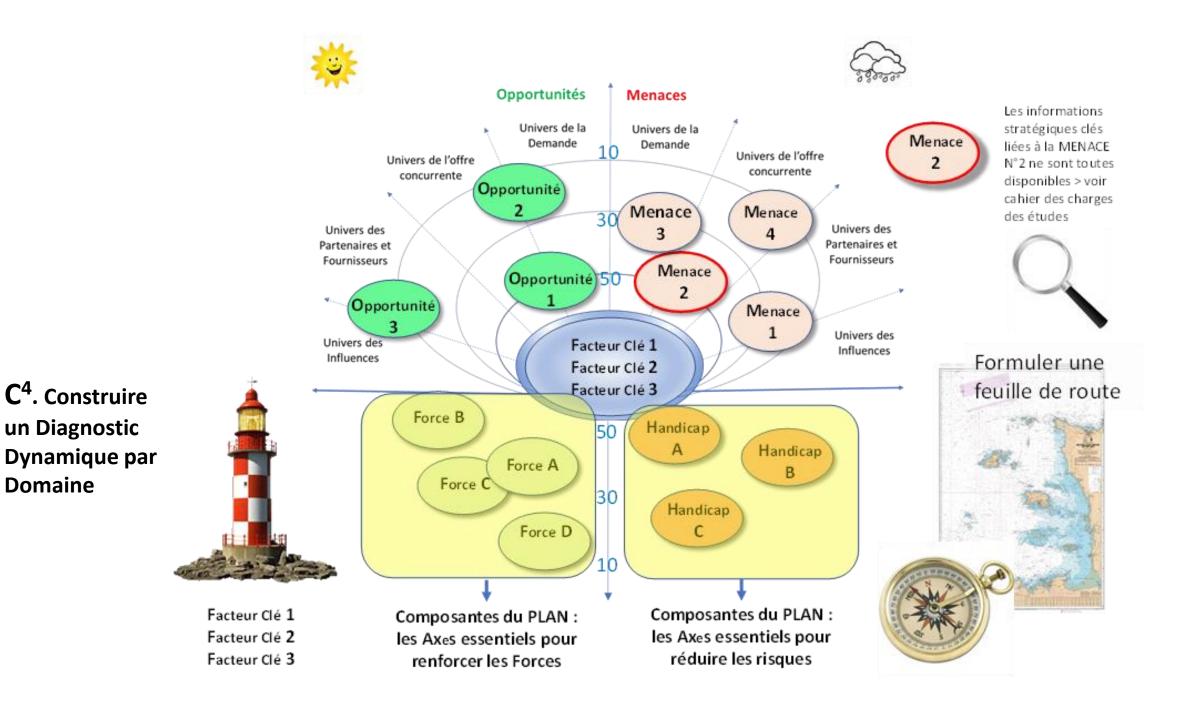
C³. Analyser les environnements

Promouvoir l'Intelligence économique et l'Intelligence collective L'information et la connaissance sont à la base de la créativité.

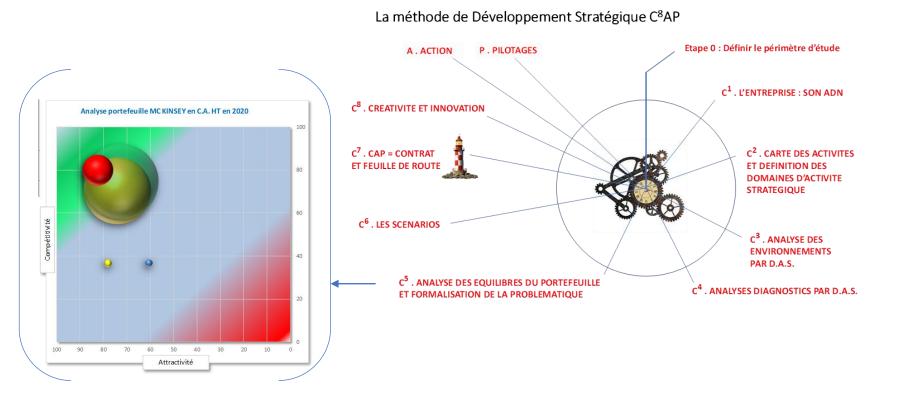


C⁴. Construire un Diagnostic Dynamique par Domaine

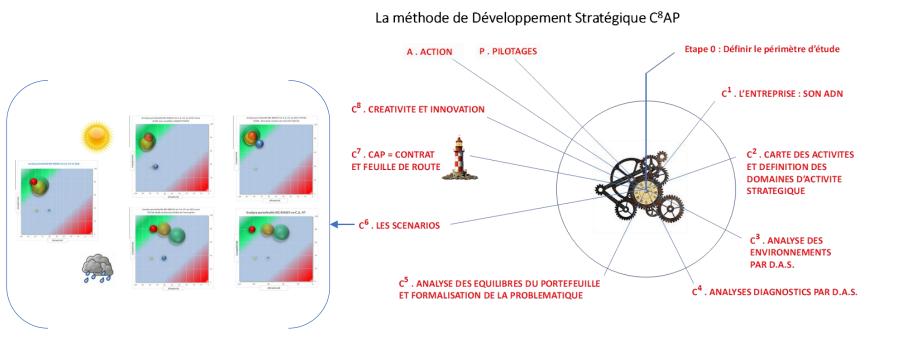
Poser une boussole bien structurée sur chacun des territoires essentiels de la carte et envisager les CAP possibles



Domaine

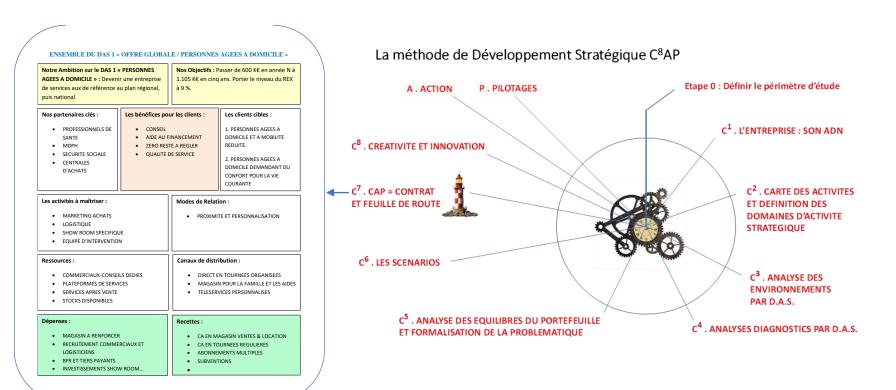


C⁵. Analyser les équilibres du portefeuille. Positionnement stratégique, rentabilité et risques

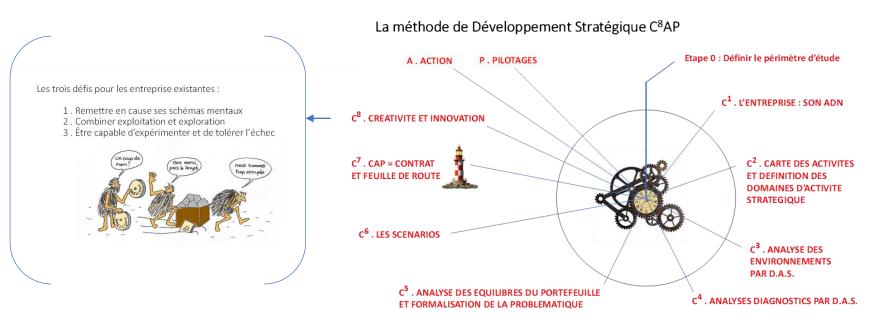


C⁶. Penser l'avenir : les cohérences prospectives

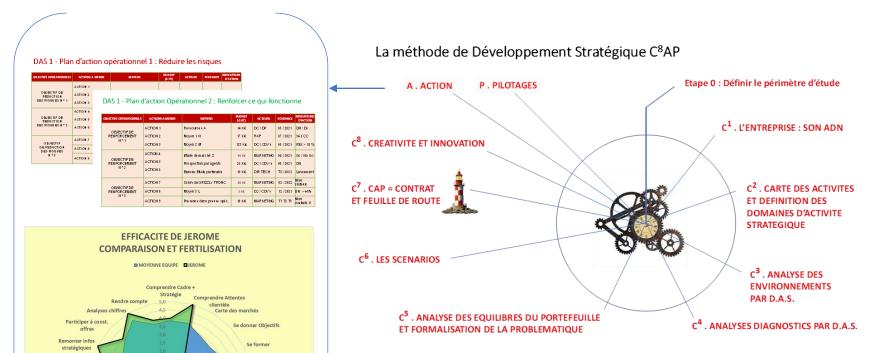
L'avenir arrive toujours bien trop tôt. Nous pouvons nous tromper, mais nous n'avons pas le droit d'être surpris.



C⁷. Formaliser un CAP clair et partagé. Feuille de route



C⁸. Dynamiser l'offre : Créativité et Innovation



Cibler ses visites

Prospection

Fidélisation parc clients

Veille concurrencielle

Visites SAV + réduction

Devis + tx transo sur devis

Animer les distributeurs

Capacités distributeurs

A. Enclencher le processus moteur de l'Action

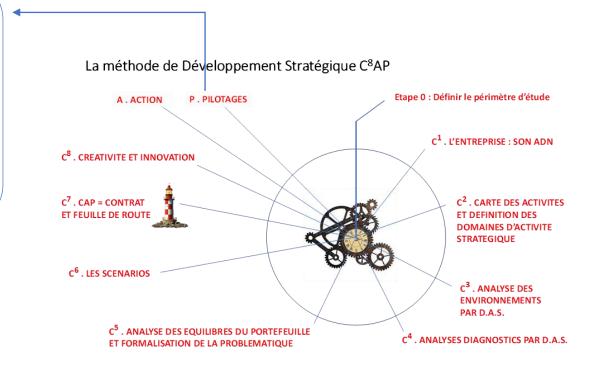
Après le pessimisme de l'intelligence [préparation du CAP], l'optimisme dans l'action!



- 1. Pilotage Stratégique
- Pilotage
 Opérationnel et pilotage des
 Ressources
 Humaines
- 3. Pilotage Financier



Imagé. En analogie avec le pilotage d'un avion.



P. Piloter son plan

En permanence, rester vigilants et agiles. Se concentrer sur les priorités. Innover.

Transfert vers son entreprise: construire « pas à pas » son Business Plan Financier







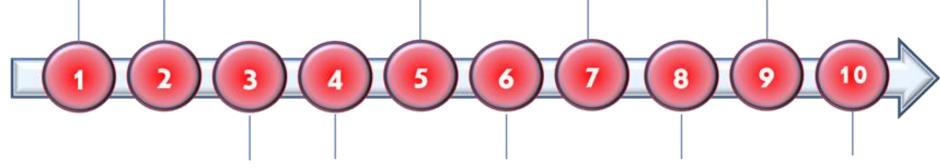


Etablir les prévisions de chiffres d'affaires sur les trois exercices suivant trois scénarios : optimiste, réaliste, pessimiste.

Evaluer les besoins permanents qui seront nécessaires pour couvrir la réalisation du projet : le plan des investissements. Evaluer également les Besoins en Fonds de Roulement prévisionnels (B.F.R.)

Etablir les Comptes de Résultat prévisionnels. En déduire le montant de la Capacité d'Auto -Financement. Calculer le Seuil de Rentabilité du projet.

Monter le budget de Trésorerie du premier exercice, mois par mois Rectifier le Compte de Résultat, puis le tableau de financement, puis le budget de trésorerie



Déterminer les montants des ressources permanentes susceptibles d'être réunies : Capitaux propres et Prêts à long et moyen termes. Comparer le montant total des immobilisations et du B.F.R. à la somme des Capitaux propres et des Prêts à LT et MT qui seront obtenus sans difficultés pour financer les Immobilisations.

Dresser le tableau de Financement sur plusieurs exercices. Couvrir les besoins de trésorerie par des crédits bancaires court terme Dresser les bilans de fin d'exercice

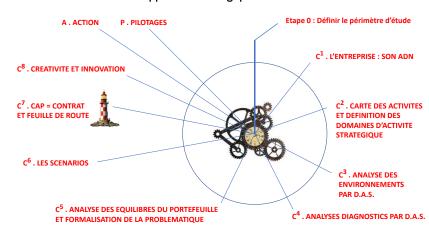
Pour éclairer les décisions stratégiques et économiques





Mener un diagnostic CREATIF en période de CRISE

La méthode de Développement Stratégique C⁸AP



Eric ROBINET & Jean Jacques VANHALST CHAIGNEAU



Eric ROBINET

Fondateur de CRISTAL MARKETING et Conseil auprès des Entreprises depuis 1988.

IAE Paris – ICG Paris - IHFi Institut de Haute Finance Paris

Eclairé de quelques maîtres dévoués, Enrichi de quelques livres, L'essentiel de ce que je sais s'est cristallisé avec les expériences.



Jean Jacques VANHALST - CHAIGNEAU

Dirigeant d'entreprises du Secteur Sanitaire et Social

Licence en Psychophysiologie.

ICG – HIFi Institut de Haute
Finance Paris

L'ingrédient suprême de tout travail bien fait est le plaisir qu'il apporte. Cette publication, axée sur la réflexion stratégique, est dédiée aux chefs d'entreprise des PME et TPE.

Depuis de très nombreuses années, en traversant les réalités de plusieurs époques économiques, nos recherches en management et surtout nos expériences acquises sur de nombreux terrains nous ont permis d'aider très concrètement des centaines d'entreprises.

Les concepts, les méthodes et les outils déployés dans ce livre – guide sont directement issus de ce champ d'expériences.

Cet ouvrage – ressources s'inscrit dans la finalité poursuivie par toutes les entreprises. Dans une période où les crises s'enchaînent, elles cherchent toutes à se pérenniser et donc prendre les meilleures décisions d'un moment pour élaborer des plans d'actions opérationnels et partagés par Tous.

En effet, nous n'évoluons pas dans un monde parfait. Il n'y a plus de vérité écrite pour une longue période. Nous devons concevoir le management comme L'ART de CONSTRUIRE des réponses appropriées dans le contexte spécifique dans lequel on est placé.

Parfois, ce que l'on met en place, ce n'est pas <u>LA</u> « martingale absolument formidable garantie pour plusieurs années », mais un système de solutions pragmatiques adaptées aux circonstances de l'instant ; sans pour autant perdre la vision du long terme.

La règle d'Or est de remettre sans relâche le métier sur l'ouvrage et l'ouvrage sur le métier. Le management est en mode itératif continu.

En permanence, rester vigilants et agiles. Se concentrer sur les priorités. Innover.

Editions



ISBN: 978-2-9578255-0-9

Prix : 29 € T.T.C.

Imprimé en France

www.cristal-marketing.fr

