

Amorcer la reprise dans le bon timing



La croissance devrait reprendre dès 2021 probablement de façon contrastée, irrégulière mais forte

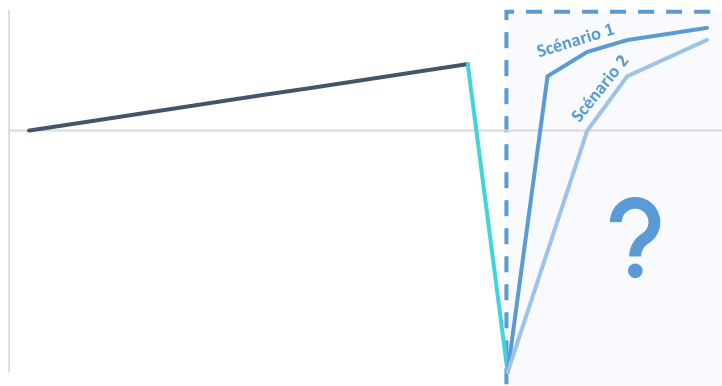
Cette reprise en forme de V pourrait être de l'ordre de 6.4% avec une forte accélération au 2^e trimestre

Prévisions de Morgan Stanley sur la croissance du PIB

	2020	2021	2022
Monde	-3.5	6.4	4.4
Marchés développés	-5.4	5.1	3.9
USA	-3.5	5.9	4.1
Euro Area	-7.2	5.0	3.9
Japon	-5.2	2.4	2.4
UK	-11.4	5.3	5.5
Marchés émergents	-2.0	7.4	4.7
Chine	2.3	9.0	5.4
Inde	-5.7	9.8	6.0
Brésil	-4.0	4.3	2.7
Russie	-4.0	3.4	3.2

Source : Morgan Stanley

Reprise économique en forme de V



Interrogés sur leurs préoccupations de ce début d'année 2021, les CEO estiment que **le retour à la croissance est le principal sujet à traiter**. Il s'agit pour l'ensemble des acteurs de se positionner sur cette reprise en forme de V.

La crise a fragilisé les entreprises



Flux physiques impactés



Marges de manœuvre financières limitées



Numérisation des acteurs

Ainsi, **le paysage concurrentiel va encore évoluer** sans qu'on puisse le quantifier précisément avec le renforcement des positions dominantes des GAFA, la fragilisation du business model de certains acteurs, l'émergence de nouveaux modes de consommation numérique, le besoin des clients de donner plus de sens à leurs choix.

Plusieurs défis se présentent aux acteurs économiques

- Redonner une vision après les stop-and-go qui ont ralenti les projets de développement
- Remettre les organisations en ordre de marche suite aux impacts du télétravail et de la distanciation forcée
- Reprendre la main sur l'activité commerciale pour augmenter la valeur client
- Redonner de la fluidité à la supply et au traitement des interfaces clients pour bien redémarrer les opérations
- Remonter les cadences au bon niveau et juste à temps afin de profiter pleinement de la croissance post-crise
- Gérer les investissements limités post-crise dans le bon timing suite à la crise de liquidité
- Mettre en place un pilotage et une gouvernance réactifs pour pouvoir s'ajuster aux incertitudes de la reprise

Maexinvent vous propose 4 leviers pour amorcer la reprise dans le bon timing



Remettre l'organisation en ordre de marche

- Proposer un plan de sortie de crise et de mobilisation au regard de l'état des troupes et mettre en place des relais dédiés
- Réajuster les organisations en fonction des évolutions du marché et de l'état des ressources
- Développer un plan de communication Corporate autour d'une vision partagée en interne et pour l'externe
- Proposer une gouvernance spécifique pour gérer les incertitudes de la sortie de crise



Prendre la main sur l'activité commerciale

- Segmenter le portefeuille entre les positions à défendre et celles à conquérir à court et moyen terme
- Proposer une tactique marketing relationnelle de proximité par cible et par canal sur l'actualité des offres et des services
- Ajuster les leviers de politique commerciale dans une logique de compétitivité et en cohérence avec le positionnement tarifaire
- Identifier les comptes clients à renouveler dans l'année et mettre en place un plan d'action dédié à court terme pour sécuriser les positions



Redémarrer les opérations

- Evaluer la capacité de résilience des opérations et du modèle industriel en les confrontant aux différents scénarii de reprise
- Identifier et mettre en œuvre les ajustements stratégiques nécessaires (investissements, consolidations, cessions, partenariats,...)
- Définir les plans de ramp-up ou de redéploiement par fonction opérationnelle en garantissant leur bonne coordination
- Préparer la Supply Chain à un redémarrage en phase avec le rythme de la reprise et identifier des options de secours



Capter les dividendes du digital

- Intégrer les nouveaux modes de collaboration en trouvant l'équilibre entre distanciel et présentiel et capitaliser sur la digitalisation des modalités de fonctionnement et les acquis de la crise
- Donner plus de fluidité aux opérations en intégrant les technologies de l'industrie 4.0
- Exploiter les nouveaux outils de personnalisation client par les mécanismes d'automatisation du traitement de la data (machine learning, deep learning, etc ...)
- Ajuster les processus Point de Contact client entre la plateforme de relation client, les commerciaux et le numérique pour optimiser le maillage et la proximité client

Premiers éléments de démarche pour être dans le bon timing

1. Evaluer les impacts de la crise

- Capacités actuelles de l'organisation et de l'outil de production
- Aptitude à la résilience
- Segments à risque du portefeuille clients
- Pratiques innovantes des autres acteurs du secteur
- Risques pesant sur toute la chaîne de valeur selon les scénarii de reprise

2. Préparer la reprise dans le bon timing

- Priorités stratégiques et opportunités
- Leviers de croissance des opérations, du marketing et du commerce
- Relance des projets clés mis en sommeil
- Plan d'action par fonction
- Gouvernance ad hoc

Maexinvent est un cabinet européen de conseil en Stratégie & Opérations

Notre vision

Nous cherchons à **dépasser vos attentes en créant de la valeur**, en **accélérant vos opérations** et en vous **garantissant** une **croissance durable**.

Notre expérience

Nous avons mené de nombreux **projets de transformation** et d'amélioration de la **performance opérationnelle** dans l'industrie et la distribution en intervenant régulièrement sur des sujets de digitalisation.

Notre expertise

Nous intégrons **la stratégie, la création de valeur** et la rigueur de **l'excellence opérationnelle**.
La maîtrise des opérations pour une croissance maîtrisée.

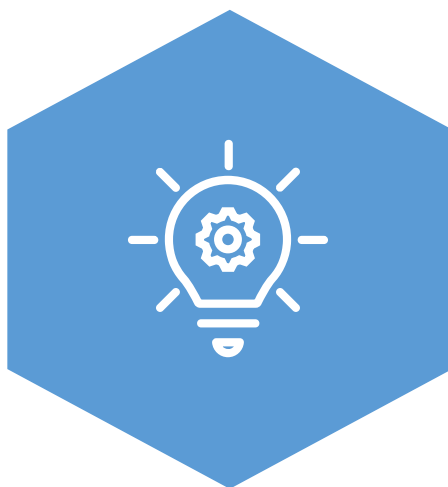


Stratégie

Vision

Roadmap

Transformation



Création de valeur

Design

Marketing & Sales Roadmap

Pilotage de la valeur client



Excellence opérationnelle

Produit

Supply Chain

Production

Notre partenaire

FDTI Consulting nous apporte son **expertise en data science** pour vous permettre de **tirer pleinement profit de vos données** d'entreprise internes et externes.

Nous mettons en place des solutions durables avec impact immédiat sur vos performances et posons les bases de votre croissance future

Analyser & Concevoir



Nous évaluons les opérations industrielles et commerciales ainsi que les systèmes de gestion en prenant en compte votre culture d'entreprise :

- Evaluer votre entreprise en comparant votre situation avec les pratiques et les indicateurs d'excellence de votre industrie
- Identifier et hiérarchiser les causes racines de la non-performance
- Concevoir avec vos équipes la situation désirée et mettre en place des objectifs ambitieux et atteignables

Co-agir pour des solutions sur-mesure



Nous nous immergeons dans vos équipes et vos opérations pour :

- Définir les solutions ayant le plus d'impact et assurer l'adhésion de vos collaborateurs
- Mobiliser vos équipes grâce à des « quick wins »
- Conduire les changements culturels et comportementaux en mettant en place des étapes de transformation à tous les niveaux

Notre collaboration étroite avec vos équipes est la clé d'une mobilisation réussie vers des solutions créatrices de valeur.

Obtenir des résultats durables



Nous améliorons votre compétitivité et obtenons des résultats durables :

- Prioriser les problématiques entre urgent & important et définir la feuille de route permettant un impact maximal
- Apporter des résultats immédiats, tangibles et durables en nous attaquant à la fois aux mesures d'endiguement de crise et à la mise en place d'améliorations à long terme

Piloter & croître



Nous rassemblons pour vous une équipe internationale et expérimentée de consultants avec des profils opérationnels et un état d'esprit orienté client afin de conseiller les dirigeants, soutenir la prise de décision et stimuler la transformation.

Vos contacts



David Dumery
david.dumery@maex-invent.com



Raphaël Larreur
raphael.larreur@maex-invent.com



Jean-Charles Thill
jean-charles.thill@maex-invent.com



Alexander Picavet
alexander.picavet@maex-invent.com

Maexinvent

Conseil en Stratégie et Opérations

38 rue de Berri
75008 Paris
FRANCE

www.maex-invent.com

contact@maex-invent.com