

Chaque « new » c'est plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle,
Le but : vous permettre de gagner plus en compétence chaque mois

Conditions pour sortir ou éviter un RJ (règlement judiciaire)

Depuis plusieurs semestres j'accompagne une entreprise qui, mi-janvier, vient de sortir de RJ. C'est, je vous avoue, une belle victoire ! Et depuis quelques mois, nous mettons tout en œuvre chez un autre client pour lui éviter des difficultés et ce règlement judiciaire.

Les similitudes

Le plus souvent nous pourrions éviter le RJ si l'entreprise bénéficiait des bons outils d'analyse et de prévention pour anticiper et voir venir la baisse de commandes, de production, le décalage de trésorerie, les impayés, le suivi des marges...

Pour éviter le RJ, depuis plus de 6 mois nous mettons tout en œuvre, tableau de bord, prévisionnel, actions commerciales, formations, solutions sociales pour sortir des difficultés qui ne doivent être que passagères.

Les qualités pour éviter ou sortir de RJ

L'anticipation, la mobilisation et le temps de réaction de l'équipe dirigeante face à une difficulté passagère sont les éléments qui peuvent éviter ou permettre de sortir du RJ.

Garder une équipe soudée, continuer à mobiliser les collaborateurs, rester positif sont les enjeux. Ces facultés ont compté autant que les nouveaux marchés gagnés avec les nouvelles compétences acquises.

Le danger

Très vite nous pouvons voir, la perte de motivation face aux difficultés, de marché, de trésorerie alors que c'est là que 120 % des forces vives doivent être mobilisées et cela sur 12, 18, ou 24 mois...

De toute façons si nous en arrivons à évoquer le sujet, c'est que dans l'entreprise certaines compétences font défaut et avoir l'ouverture d'esprit à prendre conseil quand tout va mal, ce n'est pas toujours chose simple pour un dirigeant et son équipe, bravo a ceux qui y arrivent.

Les solutions

Gestion administrative et financière, compétences marketing et commerciales doivent être au meilleur niveau du marché.

Ne mobiliser que les forces vives qui vont donner 120 % de leurs savoir-faire et savoir-être.

Conclusion

Pour éviter ou sortir du RJ, bénéficier d'une parfaite maîtrise de sa rentabilité, donc de sa gestion administrative et commerciale est indispensable. A cela nous devons y associer une puissante capacité à générer un business rentable, à construire une performance marketing et commerciale de premier ordre.

Je reste à votre écoute pour vous détailler les méthodes managériales employées pour mobiliser une équipe de direction ou commerciale, dans le but chaque jour de faire face à vos marchés qui se muent et où la concurrence devient de plus en plus active,

Chers clients et partenaires, recevez mes plus dynamiques souhaits de réussite.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions

Mettre en oeuvre les solutions

Analyser les bénéfices acquis