

## L'enjeu

### Construire un modèle économique durable pour gagner plus, plus longtemps

Le « M E D » proposé modélise notre méthodologie bâtie et enrichie grâce au vécu et succès des missions rencontrées depuis 2010. Ces expériences terrain légitiment cette méthodologie que nous souhaitons partager avec vous.

Depuis 5 ans Frank Théveneau développe en profondeur un modèle économique pour aller au-delà de la performance marketing et commerciale, mission qu'il assure avec passion depuis 12 ans, après 22 années de management stratégique et opérationnel dans des fonctions de Direction marketing et commerciales.

En 2016, pour dégager de bons bénéfices sans déployer une énergie extravagante, vous devrez :

- rester concurrentiel, améliorer vos produits et votre qualité de services
- avoir des « plus concurrentiels » pour gagner des parts de marchés
- optimiser votre performance commerciale pour préserver vos marges
- prendre en compte l'environnement global de vos marchés.

Et malgré vos efforts nous savons que rien ne vous garantit la pérennité de votre entreprise.

La solution présentée un **modèle économique durable : le MED**, pour gagner en efficacité dans l'ensemble de ces domaines

Construire un **M E D** est destiné à tous, que vous soyez :

- Dirigeant performant avec un modèle optimisé
- Porteur de projet, d'une idée de création d'entreprise
- Chef d'entreprise Innovant avec un modèle réinventé
- Dirigeant établi dans un modèle d'entreprise ancien
- Créateur d'entreprise de moins de cinq ans, ou jeune dirigeant



Frank THEVENEAU  
Gérant et consultant

## Les 3 fondements d'un M E D

### La promesse



### Leur raison d'être

**Client** : En quoi proposons-nous quelque chose d'important et de différent ?

**Sociétale** : Comment articulons-nous la vie de l'entreprise pour favoriser l'équilibre social, environnemental et économique... ?

**Actionnariale** : Pourquoi et comment allons-nous séduire et fidéliser nos partenaires financiers ?

### La légitimité



**Financière** : Quelle culture de résultat allons-nous privilégier ?

**De gouvernance** : Qui accompagne et conseille le chef d'entreprise ?

**Par l'agilité** : Comment l'entreprise va-t-elle passer ces paliers et faire face aux creux d'activité ?

### L'ingéniosité



de produire avec intelligence.

d'une organisation économe

de mobiliser et communiquer autour des 47 engagements

**Vous pouvez nous interroger sur toutes questions d'optimisation de :**



### Performance marketing et commerciale

Frank THEVENEAU  
01 46 61 33 01  
65 rue La Fontaine  
92260 Fontenay aux roses

- Optimiser** vos business models - Sortir d'une crise commerciale
- Accroître** votre rentabilité, compétitivité, créer vos plus concurrentiels
- Réaliser** vos études : de marché, concurrentielles, de satisfaction clients
- Lancer** des nouveaux produits, services
- Conquérir** des marchés stratégiques, racheter un concurrent
- Accroître** votre management pour plus de réussite commerciale
- Créer** un plan et des outils de COM qui favorisent les ventes
- Former** pour augmenter vos compétences en négociation
- Recruter** & fidéliser les meilleurs potentiels sur votre marché

### Pour votre performance économique M E D,

Nous proposons en 2016 des sessions extra entreprises de trois jours pour vous permettre de construire l'architecture de votre MED en scénario de travail entre dirigeants d'entreprise.

Ou

Nous pouvons intervenir en entreprise pour construire avec vos équipes et à votre rythme **vosre MED** ou insuffler la démarche.



### création de votre MED

Modèle Economique Durable

**M E D**

Rentabilité & Pérennité

#### Un premier diagnostic

va permettre d'identifier les champs de compétences qui ne sont pas exploités et donner les axes de progrès immédiats.

#### Un plan d'amélioration

va prioriser dans le temps les étapes à construire pour optimiser l'ensemble de l'entreprise.

#### des missions

de construction et d'optimisation vont permettre d'élaborer votre MED

Le MED repose sur :

3 Fondements : La promesse, La légitimité, L'engagement

9 socles : Satisfaction client, engagement socitétale, Légitimité financière...

47 leviers de réussite : à optimiser ou à créer suivant la maturité de votre entreprise.