

Chaque « new » c'est plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle.

## Votre stratégie à trois ans est vouée à l'échec, sauf si !

Vous êtes sans aucun doute rompu à l'exercice de la planification de votre stratégie à 3 ans, mais cette action est-elle toujours d'actualité ?

Aviez-vous **hier et aujourd'hui** les bonnes réponses pour coller à la réalité de votre marché **actuel et de demain** !

Pour aller au-delà de l'optimisation marketing, commerciale, économie de production et d'achat vous devrez intégrer dans vos projets triennaux .

- de nouvelles sources de revenus,
- des investissements importants en matière de numérique, d'organisation,
- des solutions innovantes en matière de production, d'achat et de logistique.
- d'enrichir la chaîne de valeur de votre entreprise de la création des offres à la fidélisation client.

En deux mots si vous ne réinventez pas votre modèle économique, tous les 3 à 5 ans vous pouvez vous attendre à **subir** le marché plutôt qu'à le **devancer** !

L'idée de **planifier une stratégie à trois ans**, doit laisser la place à des projets pour **réinventer votre modèle économique**.

Dans tous les secteurs, le **numérique** bouleverse les méthodes d'achat et de vente et révolutionne l'organisation générale des structures.

Chaque dirigeant dispose de ces nouvelles technologies, pour rendre toujours plus rentable son entité économique.

Je vous invite plus que jamais à reconsidérer votre marché, les attentes de vos clients, mais aussi celles de vos salariés, de vos actionnaires et de l'ensemble de vos partenaires.

Je mets à votre disposition le MED Modèle économique durable qui avec ses

- 3 fondamentaux , La promesse, La légitimité ,L'engagement de l'entreprise
- les 9 socles de compétence Satisfaction client, engagement sociale, Légitimité financière.....
- les 47 principaux leviers de réussite

vont vous permettre de consolider l'architecture de votre entreprise et d'en assurer la pérennité.

**Optimiser son modèle économique chaque année**, est vital, le réinventer tous les 5 va vous permettre de garder une compétitivité économique de conquérir de nouveaux marchés et de fidéliser toujours plus vos clients.

Que vous souhaitiez optimiser la performance de votre plan de développement commerciale ou redynamiser votre modèle économique, je reste à votre écoute pour que 2017 soit une belle année ensemble.

Frank THEVENEAU  
Gérant & Consultant