

Les bonnes nouvelles Commerciales Novembre 2012

Opportunités et menaces sont positives et indispensables pour optimiser et mener à bien :
Levée de fond Δ Achats et cessions d'entreprises Δ plan d'investissement – de conciliation

Trouver les opportunités de croissance, mesurer et anticiper les menaces, les transformer en plans d'actions va permettre d'établir des budgets réalistes ainsi ce dossier (opportunité et menace) participe à démontrer la faisabilité de votre projet et doit faire ressortir suivant votre objectif les points clés :

Levée de fond	Achats et cessions	Plan de conciliation D'investissement
<i>Donne les moyens de l'innovation pour être demain un Accélérateurs de croissance</i>	<i>Démontre les opportunités de croissance</i>	<i>Construire des plus pour ouvrir des segments marchés</i>
<i>Consolide les bases du commerce</i>	<i>Démontre la stabilité des bases du commerce</i>	<i>Démontre la faisabilité à moyen et long terme</i>
<i>Facilite le plan de conquête et de fidélisation clients</i>	<i>Facilite le plan de conquête et de fidélisation clients</i>	<i>Facilite le plan de conquête et de fidélisation clients</i>

Pour une levée de fonds, le dossier va démontrer que l'apport de capital va contribuer directement à l'innovation pour être un accélérateur de croissance économique dans l'entreprise. Les arguments seront étayés par un plan d'action détaillé : de conquête et de fidélisation clients.

La gestion de l'administration des ventes doit bénéficier aussi d'une optimisation de son mode de fonctionnement.

Dans le cas d'achats ou cessions d'entreprises, le livre blanc (neutre) des opportunités et menaces doit mettre en avant les opportunités de croissance, tout en démontrant la stabilité de l'organisation commerciale qui pourra donc assumer un plan de conquête de nouveaux clients et un accroissement des ventes des clients fidèles qui vont bénéficier des nouveaux services, produits....

Accompagner un plan d'investissement, ou un plan de conciliation avec son plan d'opportunités et menaces va permettre de démontrer que nous avons la capacité à nous ouvrir vers d'autres marchés. C'est eux qui vont assurer la rentabilité de l'investissement en cours, et l'expansion du CA et de marges pour faire face aux charges nouvelles.

Cette année je viens

- **d'être sollicité par 3 jeunes structures** qui ont bénéficié de soutiens financiers importants (levée de fonds) et malgré la qualité des projets, des excellents bagages de leurs dirigeants, le résultat après 2 et 3 ans de vie d'entreprise démontre des comptes d'exploitation pas encore à l'équilibrés ou bénéficiaires, les plans de développement (business models) étaient à reconstruire !
- **de participer à deux levées de fonds, et j'ai été sollicité pour deux achats / créations d'entreprises, un constat :** il n'est pas simple de faire comprendre la nécessité absolue d'associer un plan d'opportunités et menaces (nouvelle étude de faisabilité) pour chaque nouveau projet : création d'entreprise, un projet de nouveaux investissements, levée de fonds ou projet de conciliation ou d'expansion d'entreprise.

Une maison sans fondation est chose impossible à voir de nos jours, une entreprise doit aussi se doter de bases solides, un service marketing efficace, et un plan d'optimisation de la performance commerciale adapté à son marche qui lui se mue chaque année.

Chers clients, partenaires, pour rester au meilleur niveau de performance chaque année cela demande une expertise, du temps, un regard extérieur, vous pouvez compter sur nos accompagnements pour optimiser votre croissance.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis