

Intelligence économique
& stratégies de rebond

Salveo
GROUPE ADIT

ALL
WINDS

Sommaire et Intervenants



- Introduction
- Pourquoi et quand rebondir?
- Comment rebondir?
- Piloter son rebond
- Conclusion



Arnaud Leurent

ALLWINDS

Président

25 ans d'expérience en développement international et en stratégies de transformation



Tristan Cotté

SALVEO

SENIOR VP

25 ans d'expérience opérationnelle en tant que directeur export directeur général de PME et ETI

- Un monde *VUCA* pour:
 - ✓ Volatile,
 - ✓ Uncertain,
 - ✓ Complex,
 - ✓ Ambiguous.
- Les phases du rebond:
 - ✓ Faire face,
 - ✓ Comprendre,
 - ✓ Dépasser.

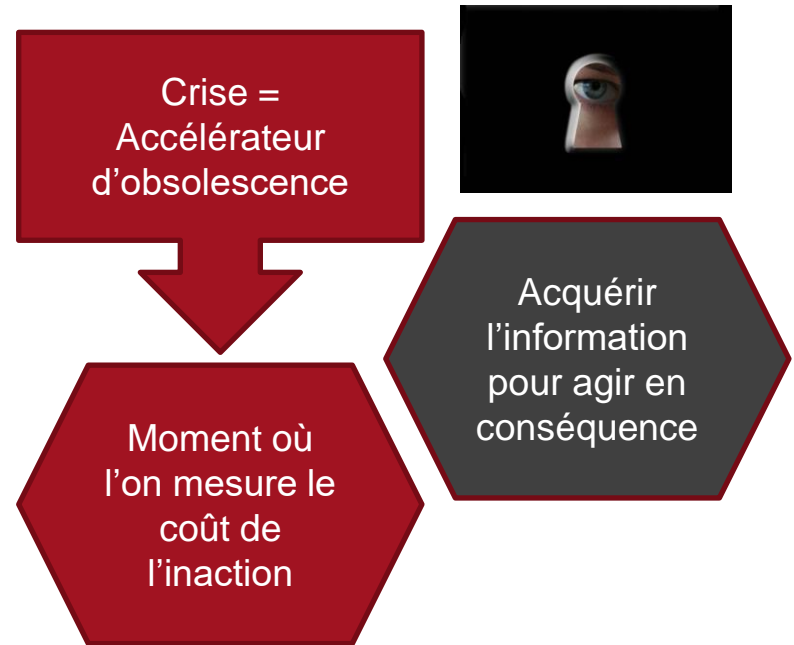
Information
Renseignement
Veille



Pourquoi maintenant?

« La crise peut être définie comme une situation exceptionnelle – perturbation, instabilité ou désordre grave affectant une organisation, un système – qui dépasse les capacités habituelles de réponse de ce système, qui évolue dans le temps et n'est pas limité dans l'espace »

Extrait de la note technique de l'INRS « Hygiène et Sécurité du Travail n°238 mars 2015 » publiée par Sylvie Supervil et Stéphane Vaxelair



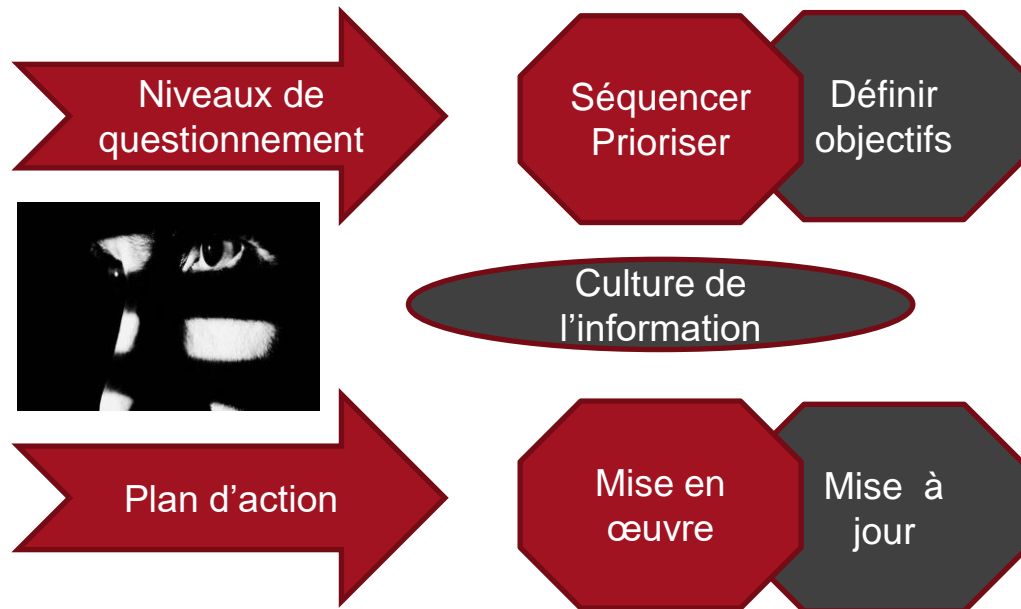
Pourquoi et quand rebondir ?

- Pourquoi ?

- ✓ Pour survivre,
- ✓ Pour s'améliorer,
- ✓ Pour s'adapter.

- Quand ?

- ✓ Quand on a le temps.
- ✓ Le temps juste de la décision
(Général Desportes)
- ✓ Le temps de la préparation.

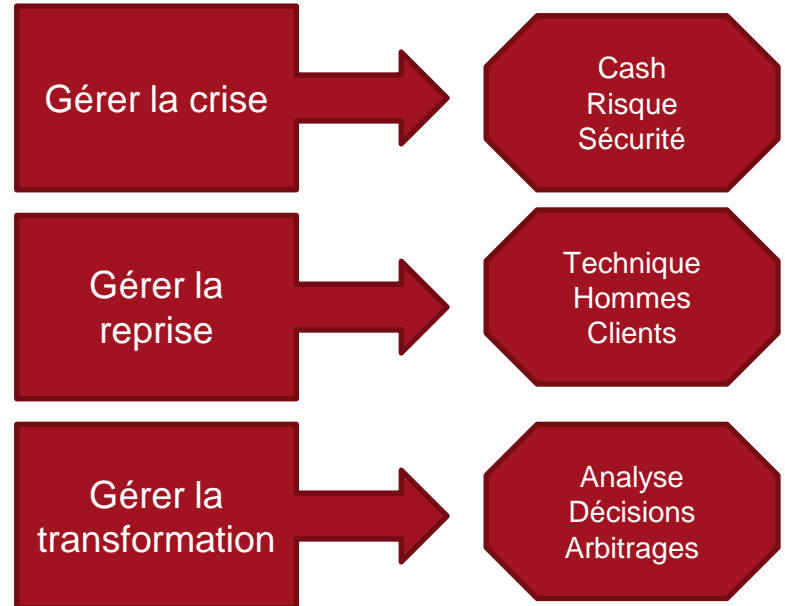


Comment rebondir ?



- Choisir son nouveau positionnement, une opportunité unique de changer les cartes
- Repenser les modèles de développement
 - ✓ Quelle VA ?
 - ✓ Quels clients ?
 - ✓ Quels nouveaux canaux ? (VAD, E-commerce)
- Retravailler le plan stratégique de développement international

Veille technologique et concurrentielle

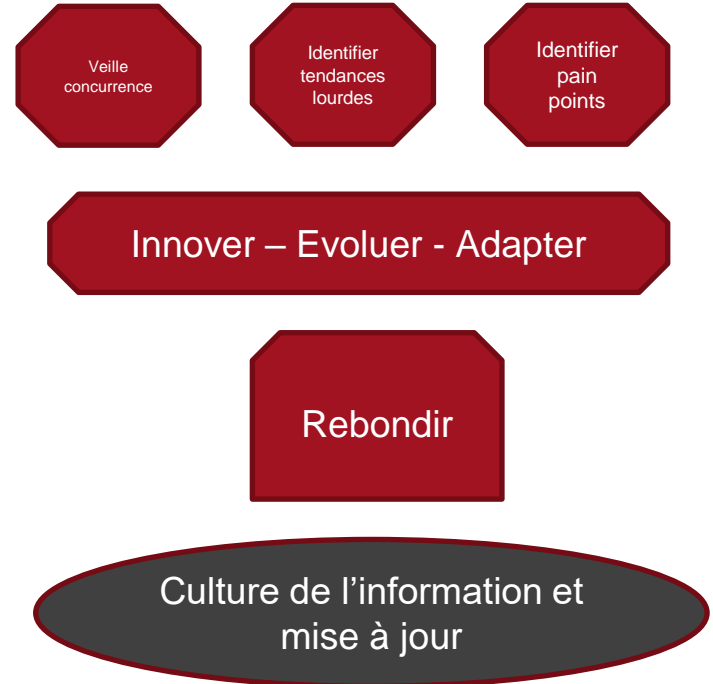


Piloter son rebond



Piloter le rebond dans un mode VUCA:

1. Suivre le changement permanent via l'Intelligence Economique
2. Alimenter les tactiques d'attaque et de défense
3. Piloter en mode projet et savoir se faire accompagner



Conclusion

Une stratégie de rebond c'est :

- Mieux appréhender le futur pour se réinventer
 - Quels clients, fournisseurs et partenaires ?
 - Quel nouvel environnement concurrentiel
 - Quel environnement et ses évolutions probables
 - Elaborer des scénarii plus que des prévisions
- Calculer, prévoir et accepter un certain nombre de risques, en refusant d'autres
- Passer d'un monde VUCA à un monde VUCAO



Penser rebond
C'est déjà entamer une
transformation!



Merci pour votre attention

BEATING THE ODDS SINCE 1991