

Plan Rebond

L'Assurance croissance d'après-crise

Créer l'environnement de votre succès avec
la crédibilité de l'avoir déjà fait!
(pour nos propres entreprises)

Une situation Hors Norme

➤ *La crise sanitaire qui touche actuellement la France n'a pas fini d'impacter les entreprises.*

Certaines ont déjà vu s'effondrer leur chiffre d'affaires en raison de la suspension complète de leurs activités, d'autres seront victimes dans les prochaines semaines du ralentissement général de l'économie qui se profile ; d'autres encore doivent repenser leur organisation et leur structuration pour tenir compte des contraintes en matière d'approvisionnement, de circuit de distribution, d'organisation des équipes, etc.

➤ *Et ce n'est pas fini !*

L'explosion de la bulle Internet au début des années 2000, puis celle des subprimes en 2008 ont montré que les crises avaient pour effet de stopper l'investissement, bloquant l'accès au cash pour les entreprises. Seules ont survécu celles qui avaient suffisamment de trésorerie pour tenir, ainsi que celles qui avaient anticipé la raréfaction des financements disponibles et s'étaient constitué des réserves pour traverser la crise. Si personne aujourd'hui ne peut prédire quand l'épidémie de Covid-19 se terminera, entrepreneurs et économistes sont d'accord sur un point : ils savent qu'elle aura des conséquences lourdes à court et surtout à moyen et long terme sur l'économie et les entreprises. Il y aura un avant et un après le coronavirus.

➤ *Un double challenge*

Survivre = Gestion du Cash

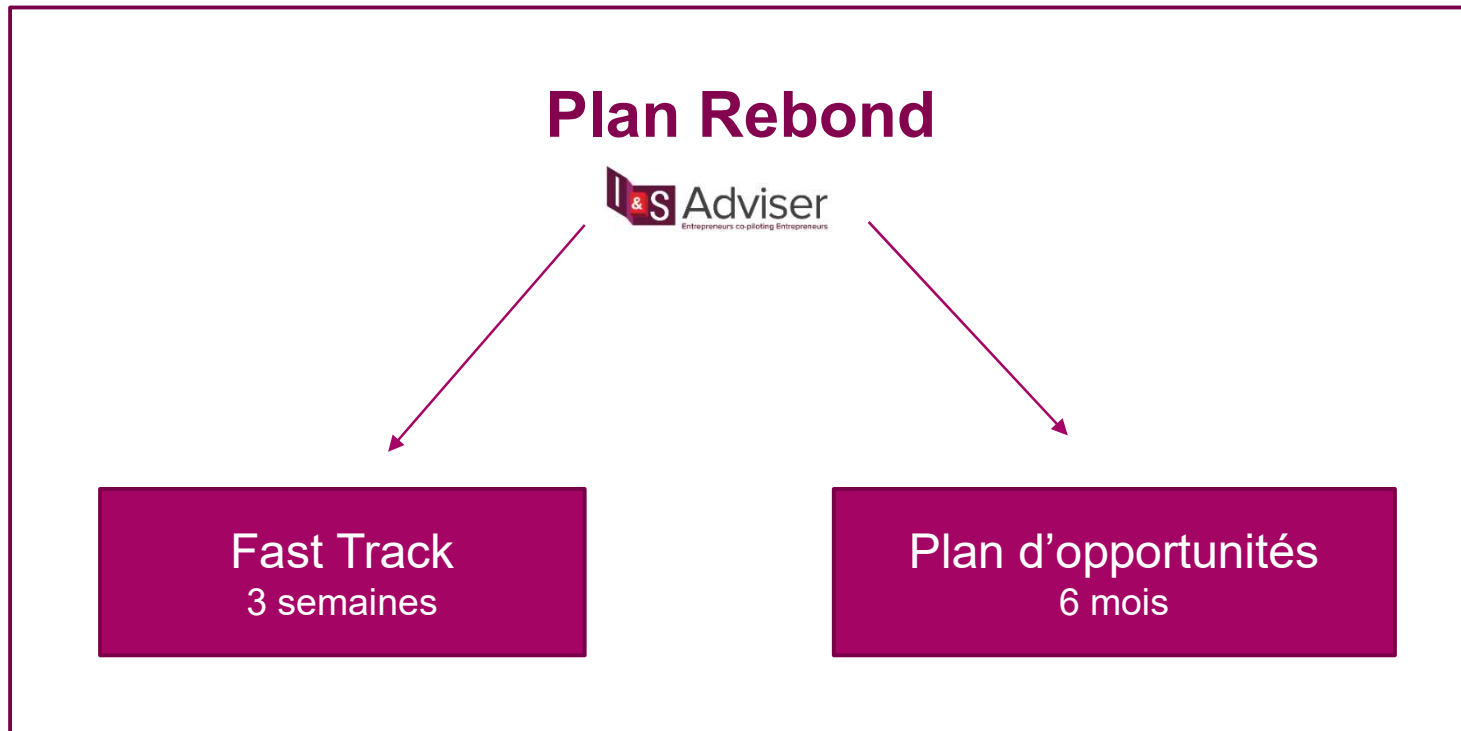
Anticiper la reprise et les opportunités

Des Challenges et Objectifs Stratégiques à mener de front



- ❖ Gestion des urgences = structuration et sauvegarde du cash
- ❖ Mesures de réduction des coûts
- ❖ Anticipation du carnet de commandes sur l'année
- ❖ Soutien psychologique au chef d'entreprise, compréhension des angoisses
- ❖ Prises de décisions délicates (couper sur qu'il faut couper, ex : cession d'actifs, de budget, etc..)
- ❖ Structuration interne, mise en place des outils de pilotage, management system
- ❖ Visibilité sur les options de rebond (interne, externe)
- ❖ Optimisation du positionnement d'après-crise (proposition de valeur, recentrage, ..)
- ❖ Création de sources de revenus additionnelles et des nouveaux leviers de création de valeur

Trouver des solutions – Se préparer au rebond – Anticiper le tsunami d'après l'été



Personne n'est mieux placé pour accompagner un chef d'entreprise sur des sujets stratégiques de développement et de prise de risque qu'un autre chef d'entreprise qui l'a déjà fait.

Fast Track

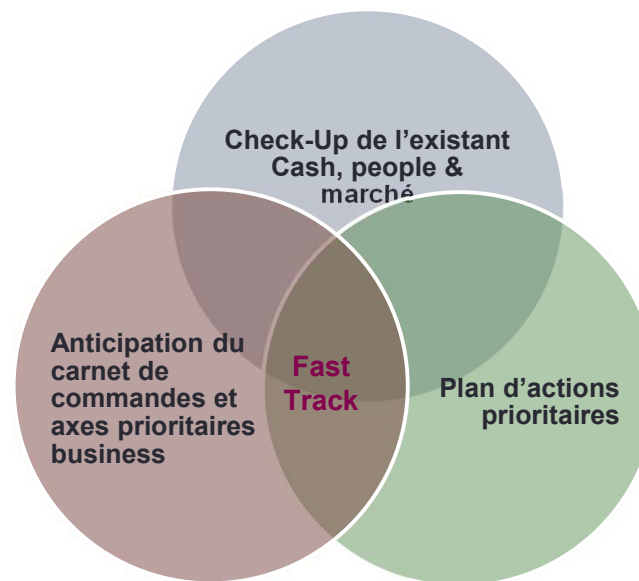
3 semaines

Fast Track = Timing

Durée	Rendu
3 semaines en visio conférence Mises en relation avec les bons interlocuteurs si nécessaires (banques, bpi, partenaires ou clients potentiels)	Plan d'actions écrit Priorités et timing des actions à mettre en place pour passer la vague au mieux

Fast Track = Objectifs

- Analyse de l'entreprise à l'instant T (interne & externe)
- Vérification des actions déjà prises ou mises en place (prêts, chômage technique, récupération de cash ...)
- Soutien au chef d'entreprise – gestion personnelle de la situation (sortir la tête de l'eau)
- Check-up des équipes, organisation, motivation
- Anticipation du carnet de commandes sur l'année
- Identification des axes prioritaires de croissance et des risques associés
- Préconisation d'un plan de priorité à mettre en place pour « passer la vague », début de piste pour un plan de relance



Plan d'opportunités

6 mois

Fast Track = Timing

Durée	Rendu
6 mois = 1 mois en viso conférence 5 mois sur le terrain Mises en relation avec les bons interlocuteurs si nécessaires (banques, bpi, partenaires ou clients potentiels)	Objectifs chiffrés Success fees sur différentiel de minimisation de perte de CA, Ebitda, prise de commande (à définir au préalable)

Plan d'opportunités = Objectifs

- Inclus le Fast Track
- Co-Pilotage sur mesure
- Soutien au chef d'entreprise – gestion personnelle de la situation (sortir la tête de l'eau)
- Check-up des équipes, organisation, motivation
- Anticipation du carnet de commandes sur l'année
- Identification des axes prioritaires de croissance et des risques associés
- Préconisation d'un plan de priorité à mettre en place pour « passer la vague »
- Création du monitoring, Kpi's de suivi et pilotage hebdomadaire
- Mise en place opérationnelle avec le chef d'entreprise du plan de priorité
- Mesure des résultats (CA et Ebitda)
- Success fees

I&S Adviser

I&S Adviser fédère des serial entrepreneurs de tout secteur qui ont choisi, après cession de leurs actifs, d'apporter un sens à leurs expériences entrepreneuriales en endossant la fonction nouvelle d'Operating Partner en soutien aux chefs d'entreprises.



Au coeur de nos interventions: tous les sujets pragmatiques et décisions à prendre dans la vie d'une entreprise pour assurer la réussite des virages stratégiques dont seul l'entrepreneur connaît les impacts réels.

Les Operating Partners :

Des entrepreneurs expérimentés au service des start-Up



Personne n'est mieux placé pour accompagner un chef d'entreprise sur des sujets stratégiques de développement et de prise de risque qu'un autre chef d'entreprise qui l'a déjà fait.

Valeurs Ajoutées I&S Adviser

Notre engagement : Nous alignons nos actions sur vos objectifs à travers une partie variable « success fees » (sur objectifs de CA, rentabilité, retour à l'équilibre...)

Notre expérience : Pragmatiques, nous connaissons les conséquences réelles des décisions prises sur la vie d'un chef d'entreprise - Nous nous permettons d'agir seulement sur ce que nous avons-nous même fait dans une ou plusieurs de nos entreprises

Plan Rebond

L'Assurance croissance d'après-crise

“Il ne sert à rien de dire “Nous avons fait de notre mieux”.
Il faut réussir à faire ce qui est nécessaire.”

Winston Churchill

Go to Action !

contact@isadviser.com
www.isadviser.com