

# Tous sur le pont !

Parce qu'il faut **rebondir vite** et **bien**, nous avons bâti une **offre d'accompagnement de sortie de crise**.

« Tous sur le pont ! », c'est la remobilisation des collaborateurs de l'entreprise dans la recherche de gains de performance et de rentabilité.

« Tous sur le pont ! » s'organise en **3 modules** :

- **sécuriser le court terme,**
- **relancer une dynamique d'équipe,**
- **anticiper et sécuriser durablement.**

Tout cela avec l'approche à 360° qui caractérise Bulle d'Oxygène Conseil : les Hommes, la Stratégie, et le Financement.



## Des méthodes agiles, réactives et participatives avec mise en œuvre rapide et opérationnelle

Diagnostic-action sous plusieurs formes : dirigeant / en équipe / auto-diag

Focus financier sur les points clés

Animation de groupes de travail avec le dirigeant et ses équipes (pas seulement le CODIR) pour co-construire (plan d'action avec mise en œuvre immédiate, nouveau process, stratégie, plan d'innovation, etc...)

Outils de pilotage de plans **d'action** en management visuel pour actions rapides et planification

Transfert **d'outils** issus de notre expérience – boîte à outils BOX (plan de trésorerie, modèle de business plan, outils de pilotage avec indicateurs, etc...)

Supports de sensibilisation, **d'explications et** de formations (management, stratégie, CODIR, outils de pilotage, etc...)

**Mobilisation d'un réseau d'experts** en cas de besoins spécifiques (innovation par exemple)

# 1. Sécuriser le court terme : « on relance la machine »





## Se rassurer et rassurer

- S'auto-diagnostiquer à 360°
- Informer les équipes avec régularité
- Etablir et maîtriser son prévisionnel de trésorerie
- Aller chercher des financements
- S'assurer que ses fournisseurs sont en état de livrer
- Définir et mettre en place des indicateurs de pilotage



## Prendre des mesures d'urgence

- Trouver en équipe des gains de productivité / rentabilité
- Aller chercher les règlements clients
- Aller chercher des nouveaux fournisseurs si besoin
- Continuer à facturer



## Relancer la machine

- Etablir un plan d'action marketing et commercial d'urgence en interrogeant ses clients en particulier
- Mettre en place les idées de gains de productivité / rentabilité définies par les équipes



## Innover en réaction

- Identifier 1 à 2 projets innovants, en équipe
- Réaliser des mini-études de marchés pour les produits imaginés (avec les équipes)



## Monter en compétences pour préparer l'avenir

- Se former à la stratégie
- Se former aux nouvelles formes de management



Informers les équipes



Valoriser les succès



2. Relancer une dynamique : « en équipe, on est plus fort »

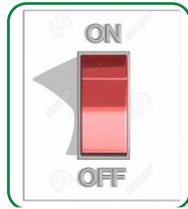


# Relancer une dynamique d'équipe



## Reposer les fondamentaux de l'entreprise

- Diagnostic-action partagé
- Charte du bien (re)vivre ensemble
- Redéfinir le point mort à atteindre ou financer



## Se remettre en action

- Coconstruire et copiloter un plan d'action d'équipe
- Management visuel dynamique, simple, participatif



## Sécuriser / professionnaliser le fonctionnement

- Tenir à jour le prévisionnel de trésorerie et faire des simulations
- Aller chercher des financements si besoin
- Outils de pilotage et de contrôle de gestion avec indicateurs co-construits
- Professionnaliser le processus de sélection des fournisseurs et de relance clients



## Innover en réaction

- Adapter ses offres
- Lancer 1 à 2 projets innovants
- Etudier des projets innovants de moyen/long terme
- Identifier les centres techniques utiles



## Monter en compétences pour préparer l'avenir

- Sensibiliser les équipes à la coconstruction de la stratégie et à la curiosité intelligente, utile à l'entreprise
- Former les managers au management participatif

← Informer les équipes en toute transparence →

← Valoriser les succès →

3. Anticiper et  
sécuriser  
durablement :  
« on prépare  
l'avenir  
ensemble »



# Anticiper et sécuriser durablement



## Refonder des bases solides

- Auto-diagnostic à 360°
- Plan d'action co-construit
- Revisiter l'organisation
- Contrôle de gestion partagé
- Monitorer les clients

## Co-construire la stratégie avec les équipes

- Démarche structurée et participative => Plan stratégique complet
- Business plan documenté
- CODIR pour piloter
- Partenariats stratégiques

## Management participatif

- Pilotage managérial sur la base des piliers établis ensemble
- Management visuel dynamique, simple et participatif

## Innover dans la durée

- Identifier des projets innovants de moyen/long terme
- Système de pilotage de l'innovation
- Bâtir des partenariats technologiques

← Informer les équipes →

← Valoriser les succès →

Mobilisation en urgence si nécessaire

Intervention en binôme de consultants seniors pour aller plus vite et plus loin

Animation à distance si nécessaire (outil de post'it digitalisés en cours de développement)

Enthousiasme et bonne humeur

Mise en relation avec d'autres clients pour faciliter l'échange de dirigeant à dirigeant