



# ACCOMPAGNEMENT METHODOLOGIQUE EN



# PILOTAGE STRATEGIQUE & DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

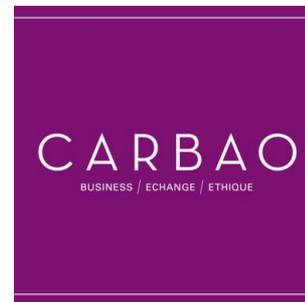


# ACCOMPAGNER LA REUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE !

*Pascal H. Dumay*

Pourquoi ? et... Pour Quoi ?

Recommander  
**PHD STRATEGIE & DEVELOPPEMENT**



# Accepter un **CONSTAT HUMBLE** et **LUCIDE**

MAITRISER l'ensemble des **COMPETENCES** requises pour être un « bon » **DIRIGEANT** d'entreprise n'est pas une chose aisée et innée !

Au sein des TPE et PME, le **DIRIGEANT** est souvent et avant tout un **EXPERT** du métier de l'entreprise...

Comment est-il devenu **DIRIGEANT** ?

Comment s'y est-il préparé ?

Comment s'est-il formé à cette fonction ?



Il se concentre souvent sur des tâches opérationnelles et se détache de son métier de **DIRIGEANT** !

# C'est quoi être DIRIGEANT ?

Quels sont son rôle et ses missions essentielles ?

Poser la vision et fixer les orientations stratégiques de l'entreprise

Piloter le quotidien :  
l'activité et les collaborateurs

Assurer la rentabilité et la pérennité

Anticiper et préparer l'avenir



Quelle importance et combien de temps consacre-t-il réellement à ces activités ?

Pour quelles raisons ?



## Accepter d'ETRE ACCOMPAGNE

Il est déjà d'usage d'avoir recours aux services d'un expert-comptable, d'un juriste...

Réaliser certaines tâches déterminantes du quotidien du DIRIGEANT...

Se confronter à certaines situations peu ordinaires de la vie de l'entreprise...

requièrent d'avoir recours ou d'acquérir des SAVOIR-FAIRE spécifiques !



Il est légitime de choisir LIBREMENT d'être accompagné dans son métier de DIRIGEANT !



# Ce que j'APPORTE

Un SAVOIR-FAIRE méthodologique  
et une EXPERTISE validée par l'EXPERIENCE

Analyse de la pratique  
pour comprendre l'entreprise et améliorer son action

Réflexion analytique et stratégique  
pour imaginer la proposition de valeur différenciée  
et le modèle économique pertinent

Conduite du changement  
pour fluidifier l'organisation, améliorer l'utilisation  
des ressources et bonifier la création de valeur

Maîtrise du développement de l'activité



Les ingrédients indispensables  
pour que l'entreprise fonctionne et performe !



# Mes DOMAINES d'INTERVENTION

Essentiellement lors des étapes clés  
de la vie de l'entreprise...

## CREATION ou REPRISE d'entreprise

Conceptualiser et déployer l'idée et le projet  
Penser la proposition de valeur et la stratégie de développement

## TRANSFORMATION de l'entreprise

S'adapter aux évolutions internes et externes  
Structurer pour accompagner la croissance  
Solutionner des dysfonctionnements structurels

## DEVELOPPEMENT de l'activité

Piloter l'action commerciale pour une croissance efficace et durable  
Affronter ou sortir d'un contexte concurrentiel impactant  
Vendre mieux et améliorer la rentabilité



Questionner la RAISON D'ETRE  
et le MODELE ECONOMIQUE de l'entreprise



# Quel est le BON moment ?

## QUAND ça va PLUTÔT BIEN !

Moment idéal pour consolider les acquis  
et préparer sereinement l'avenir...

Parce qu'on a le temps et les moyens pour le faire...

« Liberté » d'être ambitieux et d'oser plus aisément

## QUAND ça va MAL !

Il est urgent et important d'agir

Le pire serait de ne rien faire, mais que faire ?

Le plus tôt est le mieux, tant qu'il existe encore  
des marges de manœuvre et des leviers d'action



Les contextes de crise sont révélateurs  
et amplificateurs des difficultés en latence !



Wei = Danger

Ji = Opportunité



# Pour quels BENEFICES ?

L'ACCOMPAGNEMENT est un INVESTISSEMENT dont il convient de mesurer le RETOUR...

## GAIN de TEMPS

Compétence externe  
immédiatement mobilisable et opérationnelle

## GAIN d'EFFICACITE

Montée en compétence  
et amélioration de la posture managériale  
Palie au déficit de compétence interne  
Action spécifique  
et adaptée au besoin et au contexte de l'entreprise

## GAIN ECONOMIQUE

Ressource mobilisable à la demande,  
de manière ponctuelle, récurrente ou sur mission



Être le facteur X  
pour accompagner votre réussite !



**Pour CHAQUE « Ticket Biz »**  
Transmis via la plateforme CARBAO  
Conforme au périmètre d'activité  
Mission acceptée et facturée

1<sup>er</sup> rendez-vous GRATUIT  
« Prise de contact & Evaluation »



**1 bouteille de Champagne  
OFFERTE**



Pascal H. DUMAY  
06 87 10 54 74  
[pascal.dumay@phdstrategie.fr](mailto:pascal.dumay@phdstrategie.fr)