

An aerial photograph showing three blue inflatable kayakers on a river. The kayakers are wearing red life jackets and are positioned near a rocky, light-colored bank. Several people are standing on the bank near the kayakers. The water is a vibrant green color. A dark blue horizontal band is overlaid on the image, containing white text.

# RÉSISTER ET S'ADAPTER

Soyez serein, Comptez sur nous



# Résister et s'adapter

## GERER L'URGENCE

- / Optimiser la trésorerie et les ressources humaines face à la crise
- / Elaborer un prévisionnel dans un environnement improbable
- / Augmenter rapidement les ventes en ligne en maintenant la qualité de service client





## CONTEXTE

- / Le ralentissement ou l'arrêt de l'activité occasionnent une **tension forte sur la trésorerie** des entreprises
- / Les entreprises doivent néanmoins **honorer leurs engagements** vis-à-vis de leurs partenaires et s'assurer de respecter les **impératifs de liquidité et de solvabilité**
- / Ainsi, **toutes les pistes** d'optimisation des coûts (variables) dans un premier temps (avant les coûts fixes), des délais d'encaissement et de décaissement et d'amélioration du passif peuvent être méthodologiquement explorées



## OBJECTIFS

- / Mettre en place un **pilotage au jour le jour du cash** pour **anticiper les difficultés de trésorerie**
- / Elaborer un **plan de trésorerie sur 13 semaines**
- / Accélérer le recouvrement des **créances clients** (voire demander de l'avance) et négocier le paiement des **dettes fournisseurs**
- / Être en capacité à moyen terme de **restructurer son BFR** pour exploiter cette **ressource interne de cash**
- / **Sécuriser** les ventes (en France et à l'étranger) en contrôlant la capacité de paiement
- / Améliorer le **passif**

## DES A PRESENT



- / Elaborer les **prévisions de trésorerie** et mettre en place une **Task Force Cash**
- / Mettre en place un **accompagnement sur le plan financier et juridique** dans les démarches de réduction de l'activité
- / Gérer l'accompagnement dans la **mise en place de mesures sociales** (ex : chômage partiel)
- / Mettre en place une **stratégie de préservation de la trésorerie à court terme** (financement bancaire, BPI, factoring, arrêt/ décalage du paiement de vos cotisations...)
- / Identifier des pistes de **réduction des coûts variables** pour diminution rapide des sorties de trésorerie (avant les coûts fixes)
- / **Améliorer le passif** (réduction du nombre de jours de congés...)
- / Optimiser la **gestion des stocks**

## AU FUR & A MESURE DE LA REPRISE



- / **Réaliser un diagnostic global** sur l'ensemble des postes de votre BFR (stocks, clients, fournisseurs, hors exploitation) et identification de Quick Wins
- / **Revoir les plans d'affaires**
- / Réaliser des premiers chantiers sur la base des **Quick Wins identifiés**
- / **Mettre en place d'outils SI d'optimisation et de pilotage du BFR** dans le cadre d'une stratégie IT repensée
- / **Revoir les process métiers impactant les principaux postes du BFR** (supply chain, relance et recouvrement client, ...)
- / **Optimiser les déterminants principaux de l'EBITDA**
- / **Réfléchir autour du business model** pour chercher à le rendre plus résilient

# ELABORER UN PREVISIONNEL DANS UN ENVIRONNEMENT IMPROBABLE

## CONTEXTE & OBJECTIFS

- / L'utilité des budgets est remise en cause dans un contexte de crise, caractérisé notamment par une forte incertitude et des fluctuations d'activité importantes dans certains secteurs
- / La relation entre les objectifs et les ressources nécessaire pour les atteindre est remise en cause en permanence
- / Il s'agit alors d'utiliser au mieux les caractéristiques qui peuvent éventuellement permettre l'adaptation de l'outil budgétaire au contexte de crise et le maintien de son utilité

**En conséquence, de nombreuses directions financières doivent réactualiser leur prévisionnel de manière récurrente, dans la foulée de la clôture mensuelle**



### OBJECTIFS

- / Maîtriser les coûts et mettre sous contrôle les flux financiers
- / Fixer un « worst case » scenario et rechercher chaque bulle de croissance
- / Réviser la notion de performance et de rémunération de l'effort collectif et du commercial

## Dès à présent

1

Evolution vers une implication plus forte des opérationnels permettant d'apporter la vision du « terrain » nécessaire pour rendre réaliste le modèle prévisionnel

2

Réaliser des prévisions glissantes sur une fréquence et un horizon adapté pour chaque KPI

3

Se focaliser sur les grands indicateurs, en particulier ceux qui ont une incidence sur le cash

4

Formaliser un diagnostic de la souplesse du SI de gestion prévisionnelle, de son paramétrage, de son alimentation

## Au fur et à mesure de la reprise



**Faire évoluer son modèle prévisionnel** pour le rendre plus performant et support à un pilotage efficient



**S'affranchir du poids du passé :** « au lieu de partir de l'existant, se demander de quoi vous auriez vraiment besoin si vous deviez créer l'activité à partir de rien »



**Mettre en œuvre un dispositif de simulation** qui, à partir des données issues des systèmes amonts (ERP...), permet de réaliser différentes typologies de simulation et de donner un résultat rapide et exploitable pour une prise de décision

Abington Advisory vous propose un tableau de bord (par pays, régions et secteurs) d'évolution de la situation épidémiologique (Covid19) et économique (confinements) pour alimenter par semaine ou par mois votre gestion prévisionnelle.



## CONTEXTE

- / La fermeture des commerces physiques dans de nombreuses zones perturbe l'activité traditionnelle de nombreuses entreprises et renforce le besoin d'accélérer le virage digital
- / Certaines transformations numériques ont été réalisées afin de gérer l'urgence pendant cette période, mais avec des objectifs réduits
- / L'adoption tardive des technologies cause une difficulté du maintien de la compétitivité
- / Les employés se sentent généralement peu concernés par les évolutions numériques vues souvent comme des dossiers de la direction systèmes d'information, des contraintes et une forme de concurrence interne



## OBJECTIFS

- / Anticiper et ne plus subir les **mutations digitales**
- / Répondre aux nouvelles exigences et aux nouveaux modes de consommation
- / Définir une vision claire et des objectifs concrets autour de la **transformation numérique**
- / Capitaliser sur les initiatives prises pendant la crise en cohérence avec cette vision
- / **Moderniser les technologies** afin que celles-ci évoluent favorablement au bénéfice de l'entreprise
- / **Améliorer l'expérience client** ainsi que la qualité de travail des employés
- / Accroître significativement les **ventes en ligne** et le **social branding**

## DES A PRESENT



- / Identifier les **leviers immédiats** d'accroissement rapide des revenus en ligne
- / Décrire toutes les **initiatives prises pendant la crise** sanitaire et devant être pérennisées et industrialisées (nouveaux canaux de distribution, e-commerce, cybersécurité, outils collaboratifs, etc.)
- / Prendre du recul sur l'ensemble des processus d'affaires et réfléchir à **des optimisations et des automatisations de processus**
- / Installer **l'expérience client au cœur de la transformation numérique**, et analyser leur satisfaction afin de parfaitement adapter la stratégie digitale
- / Identifier les **données clés de la chaîne de valeur** (de la chaîne d'approvisionnement aux ventes) permettant de disposer une gestion plus efficace et rapide, ainsi qu'une offre Client plus pertinente
- / Élaborer **une stratégie claire et une planification détaillée** de la transformation numérique : des cibles, de la feuille de route, des capacités, des moyens et du bon rythme

## AU FUR & A MESURE DE LA REPRISE



- / Partager la vision et instaurer une **culture du numérique** à tous les niveaux au sein de l'organisation : du soutien de la haute direction à l'engagement de tous les employés
- / Créer un **bureau de transformation** reflétant toutes les sphères de l'organisation
- / Effectuer la transformation étape par étape
- / Sélectionner les meilleures solutions technologiques en fonction des besoins, et considérer des technologies qui semblent moins accessibles (intelligence artificielle, blockchain, etc.)
- / **Communiquer avec les employés** : leur expliquer les avantages, comprendre leurs craintes, les rassurer et les accompagner grâce à une gestion du changement efficace
- / Considérer la transformation numérique comme **une amélioration continue**
- / Créer une **dynamique d'apprentissage** : mettre en place des plans de développement des compétences et accompagner les gestionnaires vers une gestion axée sur le coaching



# Soyez serein,

# Comptez sur nous



HAUTE SENIORITE  
DES CONSULTANTS



CYCLES COURTS



MODELE DE SUCCESS FEE



FORTE EXPERTISE  
TECHNIQUE ET SECTORIELLE



#EvolutionLeadstheWorld



[marketing-communication@abingtonadvisory.com](mailto:marketing-communication@abingtonadvisory.com)

Abington Advisory  
16 rue de Monceau  
75008 PARIS