

Créez de la richesse, vous êtes Entrepreneur !

Formation

02 – 16 et 23 février 2019

AANL

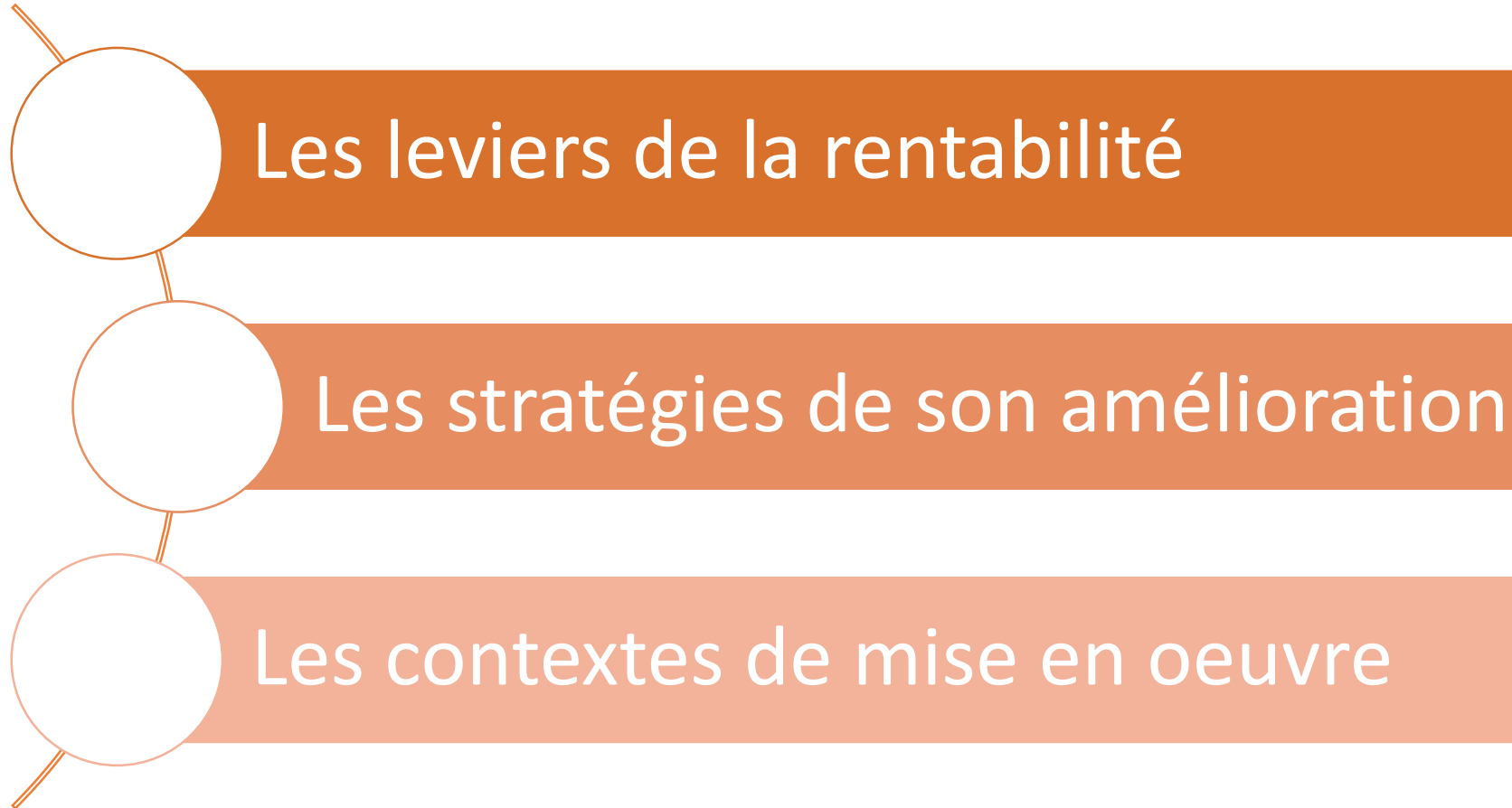


Module 2 : Améliorez votre rentabilité



Synthèse du module 1

Module 2 : Améliorez votre rentabilité



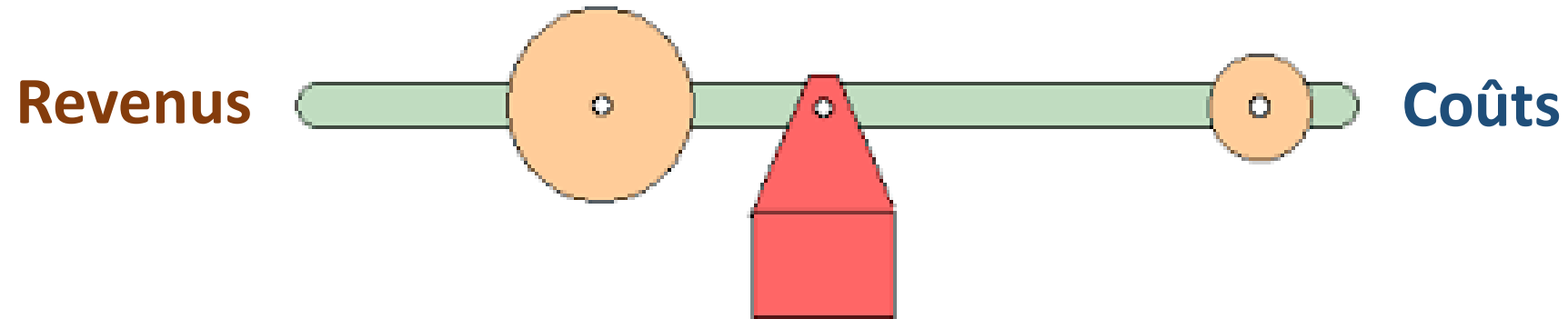


De quoi dépend votre rentabilité?

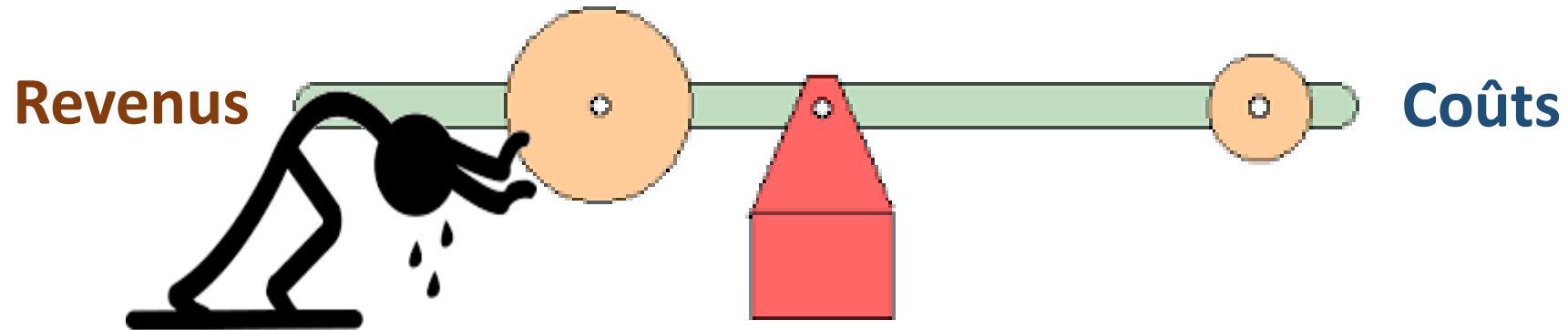


Comment pouvez-vous l'améliorer?

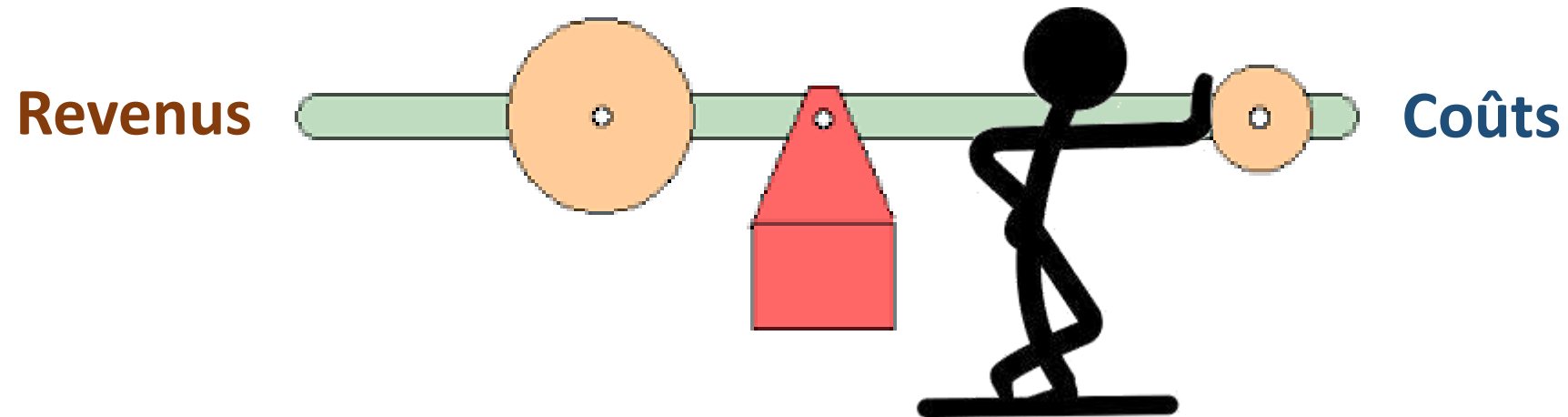
2 leviers



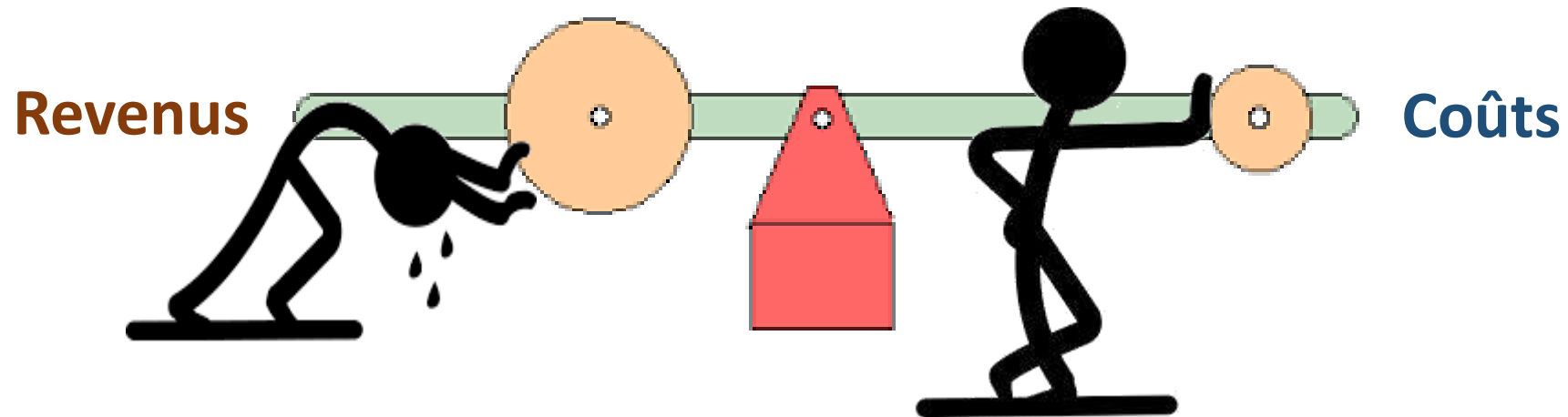
2 leviers



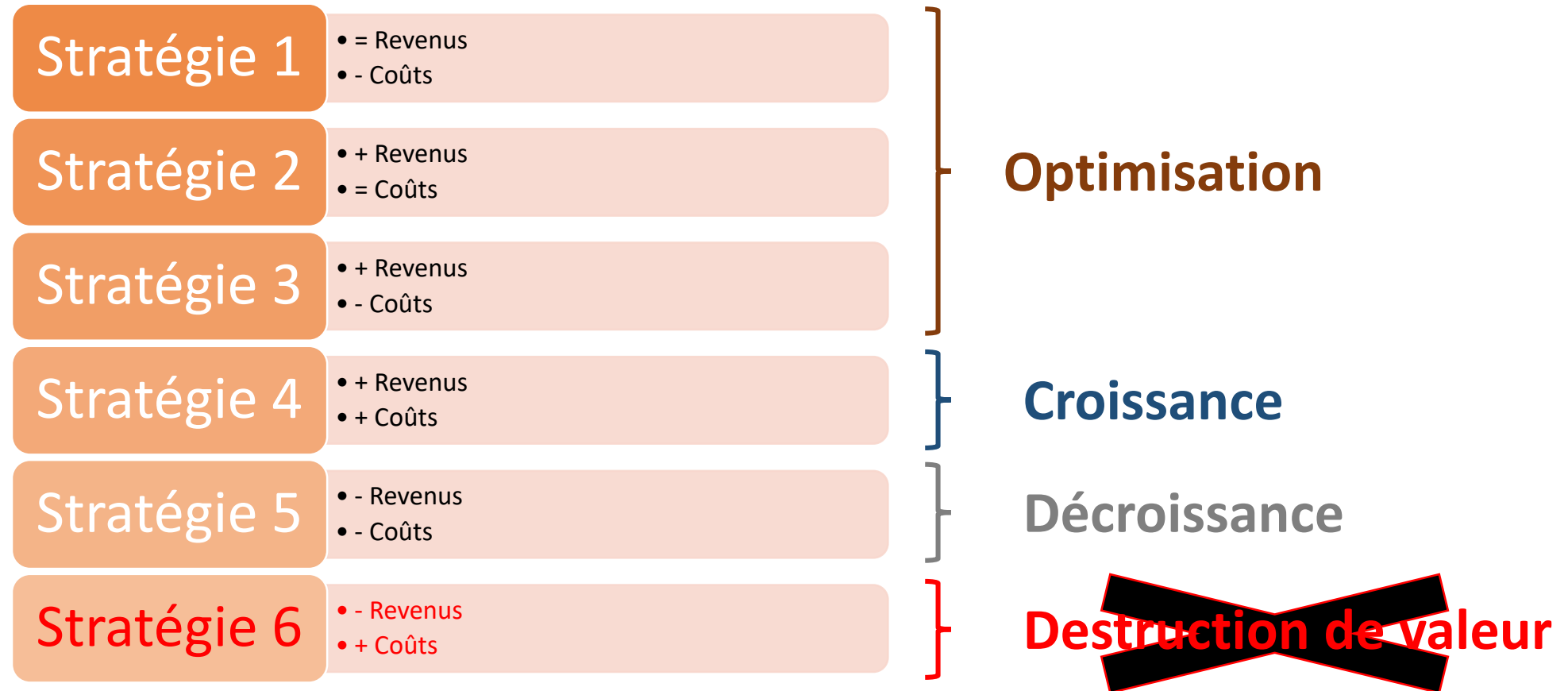
2 leviers









2 leviers





6 possibilités





Stratégies d'optimisation

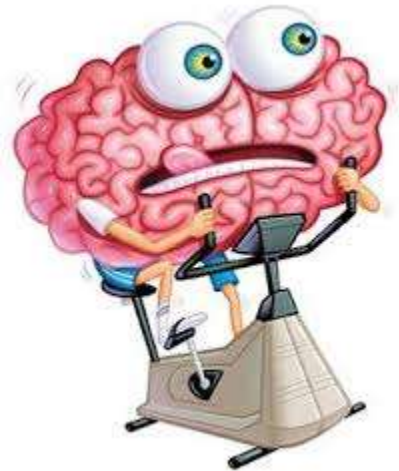
Revenus	Coûts	Contexte
		Inefficiences <i>Difficulté Faible</i>
		Inefficiences Potentiel de Marché <i>Difficulté Forte</i>
		Inefficiences Potentiel de marché <i>Difficulté Moyenne</i>

Stratégie de croissance

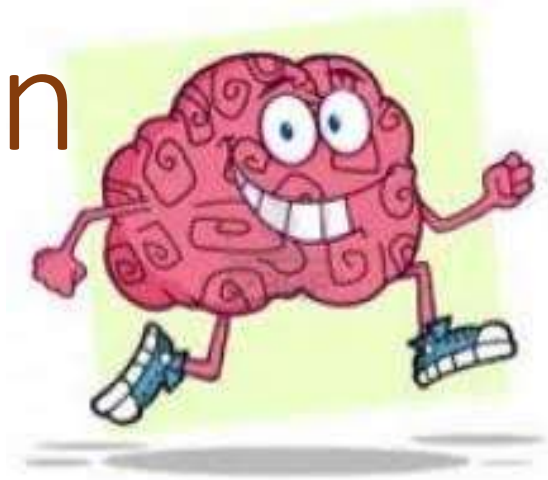
Revenus	Coûts	Contexte
		Inefficiences faibles ou inexistante Potentiel de Marché

Stratégie de décroissance

Revenus	Coûts	Contexte
		Inefficiences majeures Ou récession



Exercice 9 : Amélioration de la Rentabilité



Amélioration de la Rentabilité - Enoncé

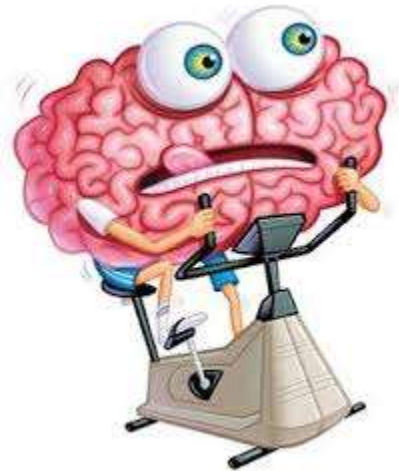
Mettez en œuvre les différentes stratégies pour obtenir 40% de rentabilité pour l'entreprise BAOBAB en tenant compte des informations suivantes :

- **Revenus = 20 000 000**
- **Coûts Directs = 5 000 000**
- **Autres Coûts Variables = 3 000 000**
- **Coûts Fixes = 6 000 000**

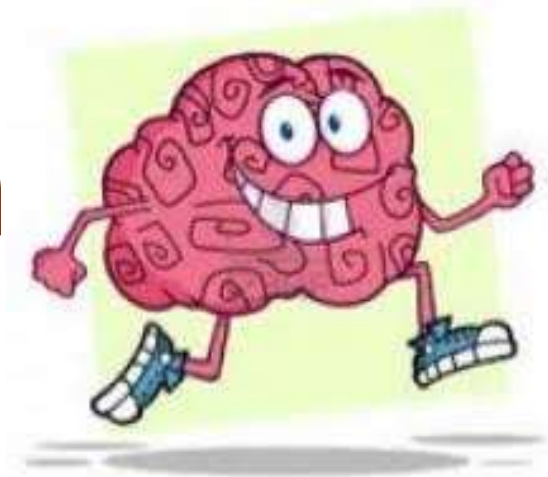
Amélioration de la Rentabilité - Réponse

	Ref	Obj 40% R fix	obj 40% (entre 2)	obj 40% ++	obj 40% --
Revenus	20 000 000	20 000 000	21 500 000	24 000 000	19 000 000
Coûts	14 000 000	12 000 000	12 900 000	14 400 000	11 400 000
Rentabilité	30%	40%	40%	40%	40%

	Ref	Obj 40% C fix	
Revenus	20 000 000	23 333 333	-
Coûts	14 000 000	14 000 000	
Rentabilité	30%	40%	



Exercice 10 : Choix de stratégie d'amélioration de la rentabilité



Choix de stratégie d'amélioration de la rentabilité – Enoncé 1/2

Quelle stratégie devrait adopter chacune des entreprises suivantes ?

Cas 1 : L'entreprise A est sur un marché en forte croissance et son CA s'est maintenu ces dernières années. Sa rentabilité est moyenne mais elle se rend compte que celles de ses concurrents sont bien meilleures et ces derniers arrivent à capter des parts de marché plus importantes grâce à une politique commerciale plus agressive et des prix plus bas.

Cas 2 : L'entreprise B est sur un marché en déclin, ses concurrents ferment les uns après les autres et son chiffre d'affaires suit une tendance baissière. Au regard de l'environnement économique global, la situation ne semble pas devoir s'améliorer dans l'immédiat.

Cas 3 : L'entreprise C a une position de leader sur son marché et cette position se maintient depuis plusieurs années. Cependant, son concurrent le plus proche génère plus de bénéfices que lui. Le marché global semble être à maturité sans perspective de croissance particulière

Choix de stratégie d'amélioration de la rentabilité – Enoncé 2/2

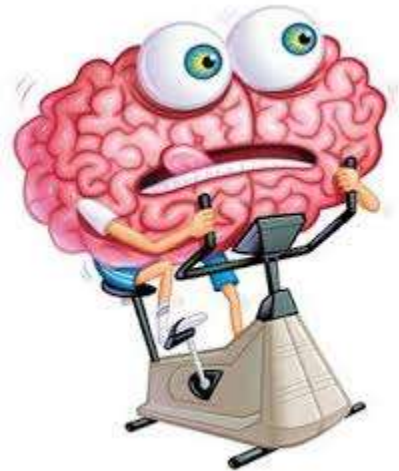
Cas 4 : L'entreprise D est sur un marché en croissance et fait tout pour capter le maximum de cette croissance. Du fait de ses efforts, son CA a beaucoup augmenté ces dernières années ; il a été multiplié par 5. Par contre, ses coûts ont augmenté beaucoup plus vite et ont été multipliés par 7. Par ailleurs, la société a beaucoup de créances clients et doit s'endetter pour financer son activité.

Cas 5 : L'entreprise E vient de lancer un produit révolutionnaire et les consommateurs se l'arrachent. L'avenir semble extrêmement favorable avec de belles perspectives de business. En interne, l'entreprise maîtrise son business model et ses marges. Toutes les dépenses sont gérées avec discipline et optimisées

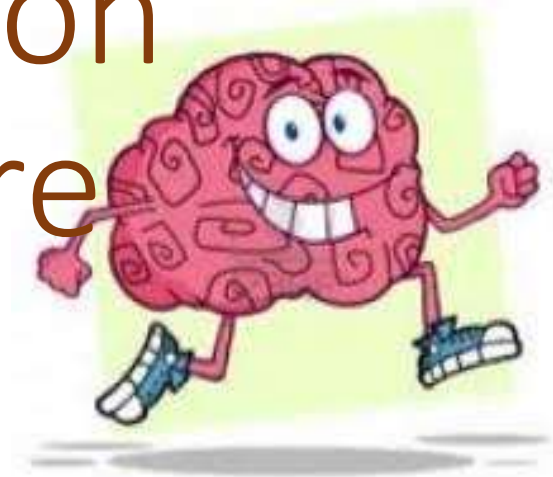
Cas 6 : L'entreprise F a une position de challenger sur son marché et son CA augmente modérément mais régulièrement. Elle est confiante dans sa capacité à capter des parts de marché au détriment du leader sur comme elle l'a fait jusqu'ici. Cependant, son dirigeant est conscient du fait que ses inefficiences internes grignotent ses bénéfices et ne lui permettent pas de tirer le meilleur parti de ses efforts.

Choix de stratégie d'amélioration de la rentabilité – Réponse

Cas	Option 1	Option 2
Cas 1	Stratégie 2 : • + Revenus • = Coûts	Stratégie 3 : • + Revenus • - Coûts
Cas 2	Stratégie 5 : • - Revenus • - Coûts	-
Cas 3	Stratégie 1 : • = Revenus • - Coûts	-
Cas 4	Stratégie 5 : • - Revenus • - Coûts	-
Cas 5	Stratégie 4 : • + Revenus • + Coûts	-
Cas 6	Stratégie 3 : • + Revenus • - Coûts	Stratégie 2 : • + Revenus • = Coûts



Exercice 11 : Amélioration de la Rentabilité de votre entreprise



Amélioration de la Rentabilité de votre entreprise – Enoncé

Appliquez les notions apprises à votre entreprise :

- **Comment évaluez-vous le contexte de votre entreprise ?**
- **Pourquoi ?**
- **Quelle est la stratégie la plus pertinente dans ce contexte ?**
- **Qu'est-ce qui vous permet d'arriver à cette conclusion ?**
- **Comment allez-vous la mettre en œuvre ?**
- **Pour atteindre quel objectif de rentabilité ?**
- **Qu'est-ce que cela représente en termes d'amélioration ?**
- **Combien de temps vous faudra-t-il pour atteindre ce résultat ?**
- **Qu'est-ce qui justifie ce timing ?**
- **Quand commencerez-vous votre plan d'actions ?**

Plan d'actions : Ajustez votre analyse si nécessaire en fonction des informations précises de votre entreprise et mettez en œuvre votre plan d'actions



Synthèse des module 1 et 2



Adolé Akpabie
Consultante - Formatrice
Diplômée HEC Paris

AANL

Management – Finance – Développement Personnel

Au service de la performance des individus et de leurs organisations
(Agrée par le Bureau de Mise à Niveau)

Email : adole.akpabie@gmail.com

Cell : +221 (77) 597-4869

Web : www.linkedin.com/in/adole-akpabie

Le Top Manager : www.facebook.com/LeTopManager