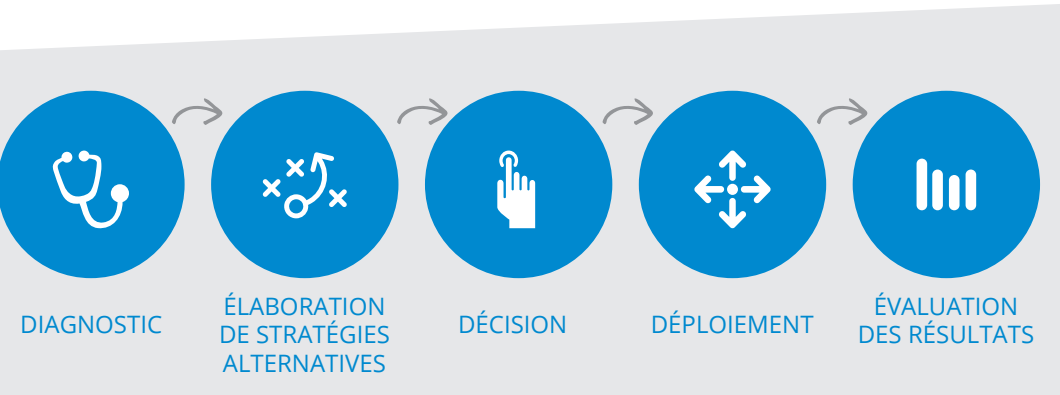


Acteur indépendant du conseil en stratégie, **PRIMA DÉCISION** vous aidera à créer les conditions de management et les solutions depuis l'industrialisation jusqu'à la commercialisation dynamisant votre activité.

Notre collaboration deviendra l'atout complémentaire de vos équipes pour que nous réussissions ensemble à explorer les voies adaptées à vos prochains développements.



Diagnostic : une approche collaborative et précise de ce travail initial avec la cellule dirigeante et l'ensemble des parties prenantes. Un recueil exhaustif et sans parti pris des données de vos environnements interne et externe.

Élaboration des stratégies alternatives : nos méthodes d'investigation et notre expérience nous permettent de faire émerger des solutions à partir des inputs et de bâtir nos recommandations opérationnelles

Décision : nous accompagnons le dirigeant dans la prise de décision et le timing de mise en œuvre de la solution retenue. Nous assistons le décideur dans sa communication au moment crucial où il impulse le changement.

Déploiement du plan d'actions : notre capacité à accompagner et fédérer vos collaborateurs et partenaires est décisive dans la réussite finale.

Évaluation des résultats : la mesure des paramètres de performance permettra d'engager les ajustements nécessaires ou d'amplifier certains aspects du plan stratégique mis en œuvre.

Aucune stratégie unique et parfaite n'existe. D'ailleurs si cela était le cas, toutes les entreprises d'un secteur l'appliqueraient et personne n'aurait alors d'avantage dans la lutte concurrentielle.

La démarche de **PRIMA DÉCISION** vise à rechercher des options de développements originales parfaitement adaptées à vos contextes, votre culture d'entreprise et votre ambition.

Parce que chaque projet est l'occasion de partager et de faire équipe avec les dirigeants et leurs collaborateurs, nous avons à cœur de délivrer des recommandations précises, claires et applicables.

Les solutions **PRIMA DECISION** sont *créatives* et 100 % *opérationnelles*.

Elles n'existent que pour vous, elles ont été conçues avec vous et leur mise en œuvre quotidienne, au-delà de notre mission, vous sera naturelle.



Philippe **CAPACES**
pc@primadecision.com



Prima Décision
Le Barrail
47320 CLAIRAC



CONSEIL EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE





www.primadecision.com



www.primadecision.com

Prima Décision accompagne les dirigeants d'entreprise dans l'amélioration durable de leurs performances sur tout ou partie de ces domaines.
La mise en ligne et la cohérence de ces 3 volets conditionnent leur réussite.



MANAGEMENT STRATÉGIQUE		AUDIT DES PROCESSUS	Analyse de la chaîne de valeur , structure de coût Ressources et compétences : stratégie d'allocation entre domaines d'activités Savoir challenger ses équipes commerciales , recalibrer sa force de vente	Robustesse de la structure fonctionnelle : test d'efficacité et réaction face à une crise Amener les acteurs de l'entreprise à s'interroger sur leur contribution
		PILOTAGE STRATÉGIQUE	Définir le message stratégique , l'exprimer auprès des parties prenantes Valider une procédure de pilotage et de contrôle des progressions	État des lieux de la gouvernance d'entreprise Dominer la trajectoire stratégique : choix d'un outil d'aide à la décision
		CONDUITE DU CHANGEMENT	Développer une vision d'entreprise Communiquer ses convictions Responsabiliser les interlocuteurs	Savoir consolider les progressions quelque soit leur ampleur Ancrer le changement dans la culture d'entreprise
		OPTIMISATION RH	Audit managérial Interfaces entre managers opérationnels et fonctionnels De la définition de fonction à l'appropriation de mission	La délégation de pouvoir Chasse de têtes pour postes-clefs Management de transition
STRATÉGIE INDUSTRIELLE		PERFORMANCE INDUSTRIELLE	Accroître le taux d'utilisation de son outil industriel L'amélioration continue - LEAN manufacturing Maîtriser ses charges fixes de production, abaisser son point mort	Optimiser l'ordonnancement de fabrication Délivrer une qualité supérieure véritablement perçue par le client
		INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS	Dimensionner et exprimer ses besoins Cahiers des charges, spécifications Arbitrage de décision	Sélection technique et mise en œuvre Maîtrise d'ouvrage déléguée , conduite de projets jusqu'à réception industrielle
		ACHATS / SOURCING	Diversifier ses sources d'approvisionnement Aborder objectivement la dimension mondiale	Reprendre le pouvoir face à ses fournisseurs Repenser en amont la chaîne de valeur pour s'affranchir de goulots
		SUPPLY CHAIN	Logistique / stocks Prévoir et modéliser la demande en univers incertain Sous-traitance : mythes et réalité	L'enjeu du taux de couverture optimal par référence Fluidifier l'administration des ventes Gagner le respect et savoir négocier avec ses donneurs d'ordre
MARKETING STRATÉGIQUE		STRATÉGIE CONCURRENTIELLE	Identifier les facteurs clés de succès Mapping de l'intensité concurrentielle Savoir tirer partie du benchmarking , en cerner les limites	Développement de l'avantage concurrentiel Choix et déploiement d'une stratégie concurrentielle Croissance externe et alliances : fusions, acquisitions, JV
		SEGMENTATION CIBLAGE POSITIONNEMENT	Choix des critères de segmentation Détermination des cibles Stratégie et gestion du positionnement : axes, différenciation, cohérence,...	Mix marketing Noyau central et périphérie (marque, corporate, ...)
		INNOVATION	Allocation de ressources R&D Open innovation Place des nouveaux produits dans son portefeuille	Pilotage des phases de démarrage Innovater n'est pas une option, c'est une nécessité Associer le client dans la co-production de l'offre innovante
		GLOBALISATION ET DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL	S'ouvrir à de nouveaux horizons et rencontrer des prospects solvables Intégrer la dimension planétaire avant de la subir	Développer un export véritablement rentable Canaliser l'enthousiasme des équipes export (« mirage du far west »)