

Comment redresser une activité en baisse ?

SITUATION

- Baisse du chiffre d'affaire
- Perte de rentabilité
- Résiliation de contrats

CONSEILS

- ✓ **Mesurer l'état initial** (*chiffre d'affaire, nombre de contrats, ...*)
- ✓ **Rechercher et évaluer des leviers d'amélioration** (*taille d'affaires, type de clients...*)
- ✓ **Choisir et prioriser les actions possibles sur les leviers d'amélioration**
- ✓ **Estimer des objectifs chiffrés à atteindre pour chaque levier d'amélioration**
- ✓ **Mettre en place des indicateurs de suivi des objectifs chiffrés** (*voir fiches API1 et 2*)
- ✓ **Animer et communiquer régulièrement les indicateurs aux équipes**
- ✓ **Faire un bilan annuel en mesurant les progressions par rapport aux objectifs**
- ✓ **Féliciter et célébrer les réussites avec tous les collaborateurs**

EXEMPLE DE REALISATION : Société de services B to B (> 200 salariés)

Redressement du chiffre d'affaire de l'activité de maintenance (50% de CA)



+ 6 % de CA sur 1 an



Durée mission : 6 mois
(Amélioration en 4 mois)



Résultat = 104% de
l'objectif annuel fixé