

REBOND

Le diagnostic/accompagnement qui facilite la relance de votre activité

Les quatre atouts de la démarche

- 1 Engager une période de transition et préparer la reprise
- 2 Une offre pragmatique, opérationnelle et personnalisée aux TPE-PME
- 3 Une prise en charge financière à 100 %*
- 4 Un accompagnement réalisé par des consultants référencés

Identifier les actions prioritaires et les leviers disponibles pour remettre l'entreprise en état de marche : tel est le principe du diagnostic/accompagnement REBOND, sur 3 jours et à distance, proposé par l'Opcommerce.

« REBOND » s'articule autour de deux axes d'accompagnement au choix :

- **Performance et Stratégie** : quelles actions mettre en place pour être prêt à relancer, voire repenser l'activité dans l'attente de la sortie de crise ?
- **Ressources humaines** : comment préparer au mieux les équipes à la reprise en repensant l'organisation et le management à court et moyen termes ?

Entreprises concernées

Toutes les entreprises adhérentes à l'Opcommerce, en priorité les TPE-PME.

Modalités de financement

Prise en charge à 100 %, en priorité pour les TPE-PME, dans la limite de l'enveloppe allouée par le Conseil d'administration de l'Opcommerce.

Une démarche en 3 étapes

1 Expression et formalisation du besoin

- Réalisation d'un diagnostic approfondi par un consultant spécialisé sur la base de l'analyse de données quantitatives et qualitatives
- Formalisation avec l'entreprise de la problématique et de ses besoins
- Identification des enjeux de l'accompagnement : stratégiques, financiers, commerciaux, humains...
- Choix de l'axe d'accompagnement : Performance et Stratégie ou Ressources humaines
- Choix du consultant parmi ceux référencés par l'Opcommerce

2 Diagnostic - Accompagnement

En fonction de l'axe d'accompagnement choisi Ressources humaines ou Performance et Stratégie, l'état des lieux sera réalisé sur :

A. La situation RH (nombre de salariés, recrutements depuis janvier 2020, type de contrats...)

Les thématiques suivantes pourront être abordées :

- Santé au travail / Qualité de vie au travail / Prévention des risques psychosociaux...
- Conduite du changement
- Accompagnement du dirigeant / soutien des managers : un programme d'accompagnement des managers après la crise est-il prévu ?
- Impacts de la crise sur l'organisation du travail : télétravail, management des équipes, adaptation des plannings, respect des règles d'hygiène dans le contexte de crise sanitaire...
- Communication auprès des équipes : comment l'entreprise a-t-elle communiqué en interne sur la gestion de la crise ? Une cellule de soutien aux collaborateurs a-t-elle été mise en place durant la crise ?
- Management de crise : la crise a-t-elle révélé de nouveaux besoins RH (recrutements, répartition-évolution des compétences...) ? A-t-elle remis en cause la stratégie RH ?

100% à distance
100% accompagné
100% prise en charge*

*En priorité les TPE-PME dans la limite de l'enveloppe allouée par le Conseil d'administration de l'Opcommerce.

En savoir +

Contactez votre Conseiller
(coordonnées page suivante)

Des équipes à votre écoute

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Tél. : 04 72 67 03 70

auvergnerhonealpes@lopcommerce.com

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Tél. : 03 80 48 60 11

bourgogne-franchecomte@lopcommerce.com

BRETAGNE

Tél. : 02 99 83 87 78

bretagne@lopcommerce.com

CENTRE-VAL DE LOIRE

Tél. : 02 47 71 01 01

centrevallaloire@lopcommerce.com

CORSE

Tél. : 04 42 25 18 05

corse@lopcommerce.com

GRAND EST

Tél. : 03 83 97 15 97

grandest@lopcommerce.com

HAUTS-DE-FRANCE

Tél. : 03 28 32 86 10

hautsdefrance@lopcommerce.com

ÎLE-DE-FRANCE

Tél. : 01 48 18 99 00

iledefrance@lopcommerce.com

NORMANDIE

Tél. : 02 31 25 05 05

normandie@lopcommerce.com

NOUVELLE-AQUITAINE

Tél. : 05 56 69 77 60

nouvelleaquitaine@lopcommerce.com

OCCITANIE

Tél. : 05 61 73 72 00

occitanie@lopcommerce.com

PAYS DE LA LOIRE

Tél. : 02 28 00 98 10

paysdelaloire@lopcommerce.com

PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

Tél. : 04 42 25 18 05

paca@lopcommerce.com

B. L'activité-l'économie de l'entreprise (point général sur les concurrents, les fournisseurs, les partenaires, les clients, activités de production, canaux de vente...)

Les thématiques suivantes pourront être abordées :

- Analyse de la capacité de l'entreprise à innover, pérenniser les réussites et à développer son agilité / transformer son "business model"
- Analyse des ressources :
 - L'entreprise a-t-elle pu maintenir son activité pendant la crise (cessation partielle ou totale ou pic d'activité ?) ? Quel est le chiffre d'affaires à l'instant T en comparaison à l'année précédente ?
 - Quelles sont les ressources de l'entreprise (humaines, matérielles, économiques) ? Comment ont-elles varié dans ce contexte de crise ?
 - Point sur l'évolution de l'offre et de la demande
 - Les modes de consommation, la typologie des achats ont-ils varié avec la crise ?
 - L'entreprise a-t-elle développé de nouveaux services ? Diversifié ses canaux de vente ? Développé l'utilisation d'outils digitaux ?
- Communication auprès des clients / fournisseurs / partenaires : comment l'entreprise a-t-elle communiqué en externe sur la gestion de la crise ?
- Sécurité : comment l'entreprise a-t-elle prévu d'assurer la sécurité de ses collaborateurs et de ses clients ?

3 Plan d'actions

- Élaboration d'un plan d'actions à partir du diagnostic et d'un benchmark externe.
- Identification des priorités d'actions et des leviers, en prenant en compte les freins/opportunités et forces/faiblesses de l'entreprise.
- Construction de livrables associés au plan d'actions.



En savoir +

Contactez votre Conseiller
www.lopcommerce.com
(Espace Nous contacter)