



La démarche M.E.D² d'externCom

Générateur de performance économique

Quelques résultats significatifs depuis 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 qui peuvent devenir vos objectifs 2020

Gain de 32% de performance sur le modèle économique d'une entreprise de conseil.

Après 17 mois, OGE a optimisé sa performance commerciale et organisationnelle d'un tiers.

Les clés de réussites : trouver les angles de performances et mobiliser, accompagner au changement une équipe de 25 personnes qui travaillaient depuis 25 ans avec réussite.



Sortir d'une période d'observation

Différentes missions sur 22 mois ont permis à EMG de sortir de sa période d'observation.

Il a été souligné par les instances qu'à la vue du contexte régional, rares étaient les entreprises qui arrivaient à sortir si vite (18 mois) et si bien d'une mauvaise passe.

La clé de réussite : le dirigeant a su mobiliser toutes ses équipes de manière rapide et forte, sur les projets d'optimisation globale.



De la performance commerciale à l'introduction en bourse

Créer le plan d'optimisation marketing et de développement commercial, et la stratégie de croissance, jusqu'au recrutement de l'équipe commerciale chez FPVA, pour permettre l'introduction en bourse et devenir n°1 du marché en France.



Croissance bien supérieure au marché obtenue 2 années de suite

En 2016 : + 7,12 % de marge sur 2015

En 2017 : + 6,7 % de marge sur 2016

2018 : + 1 % Stabilisation

2019 : +/- 1 mois d'avance à fin Juin (ce qui est mis en place perdue)

Dès les premiers trimestres 2016 nous avons obtenu une nette amélioration & une optimisation de la performance globale.

La clé de la réussite : Toute une équipe se mobilise sur le projet global d'optimisation de la performance.

Si nous nous engageons ensemble dans une démarche MED²

c' est la garantie pour vous de gagner minimum 10 à 32% de performance en plus,

Avec un engagement de 3 ans nous pouvons multiplier par 2 votre CA et votre marge.