

Comment définir une stratégie efficace de sortie de crise

Objectif : Stratégie de sortie de crise et chaîne de valeur

Quel est l'impact sur les différents composants de ma chaîne de valeur : clients, fournisseurs, produits, personnel, banquiers, conseillers, adaptabilité de l'entreprise, mode opératoire, comportement et culture d'entreprise ? Quels sont les principaux enseignements à en retirer ? A quoi pourrait ressembler une nouvelle normalité dans le futur ? Doit-on raisonner en termes de crise ou d'opportunité et construire de nouvelles activités ?

Formateur : Bruno Wattenbergh

Bruno est professeur de stratégie et d'entrepreneuriat à la Solvay Brussels School of Economics and Management, où il anime des séminaires pour divers cours universitaires de tous niveaux. Bruno a des années d'expérience professionnelle et de savoir-faire en matière de stratégie, d'innovation ouverte et d'innovation. Il est spécialisé dans l'enseignement du financement des PME et des nouvelles entreprises, des institutions publiques ciblant les entreprises, de l'innovation des modèles d'entreprise et de l'entrepreneuriat. Les études de Bruno l'ont conduit à travers la Belgique, les Pays-Bas et les États-Unis. Il est titulaire de plusieurs diplômes en sciences de la gestion et du travail, d'un master en innovation et entrepreneuriat et a suivi un programme d'études en stratégie et innovation au MIT. Il a également obtenu une certification en Business Model Canvas.

(re-) Construire mon entreprise dans un objectif de développement durable.

Objectif : Développement durable, impact et sens à donner à mon entreprise

People / Planet/Profits - Quels sont les différentes dimensions à considérer pour le développement durable ? Quelle est la bonne attitude à adopter en terme de création de valeur à long terme ? Quels sont les entreprises qui ont réussi à changer de business modèle dans le but de se développer durablement ? Quel sens donner aux externalités que génère mon activité économique ?

Formateur : Laurent Bouty

Fondateur de The Beyonders, une boutique de stratégie et d'innovation d'un genre différent, Laurent Bouty a une large expérience commerciale (de la stratégie d'entreprise à la communication marketing) acquise dans de multiples secteurs comme les télécommunications, l'automobile, la publicité et les secteurs financiers.

Il est curieux de toutes les dernières tendances numériques avec une forte orientation vers l'exécution par le développement d'équipes, la narration et la mise en œuvre des meilleures pratiques.

Il est le directeur académique des programmes Innovation & Entrepreneurship et Transformation numérique & Business Analytics de la Solvay Brussels School. Auparavant, il était responsable de l'Advanced Master in Creativity & Marketing.

Il enseigne également la stratégie, l'innovation et le marketing dans différents programmes.

Construire et évaluer les différents scénarios financiers envisageables pour la poursuite des activités de son entreprise.

Objectif : Scénarios de gestion et modélisation financière

Quels sont les grands postes du bilan à risque ? Comment modéliser l'impact de la crise ? Quels sont les scénarios envisageables ? Quelles mesures convient-il de prendre en fonction de chaque type de scénario (U,V,W,L) ? Quels sont les renforcements ou allègements stratégiques à considérer ?

Formateur : Jean-Philippe Michaux

Jean-Philippe est le directeur financier du groupe Puratos, l'un des leaders mondiaux de la boulangerie, de la pâtisserie et du chocolat, et donne régulièrement des conférences chez Solvay.

Son atelier vise à présenter aux participants les outils indispensables pour comprendre, interpréter et analyser les données financières d'un projet, y compris la préparation d'un budget et la gestion des performances ainsi que les principes clés de la finance d'entreprise.

Que vous soyez en charge de la stratégie, des opérations, de la R&D, du marketing ou des RH, la finance est un outil clé dans votre gestion quotidienne en direct. Allant de l'évaluation du facteur clé de rentabilité à l'accompagnement d'une décision d'investissement ou de lancement de produit en passant par la préparation d'un budget. Tous définissent vos critères clés de succès et les indicateurs clés de performance de votre entreprise / département / BU / produits.

En comprenant et en maîtrisant ces outils, vous améliorez également la façon dont vous pouvez communiquer au sein de votre entreprise et poser les questions les plus pertinentes aux responsables de la gestion de ses finances, établissant ainsi un véritable partenariat de collaboration avec eux.

Rassurer les parties prenantes et prendre les mesures de sécurité adéquates.

Objectif : Gestion des risques

Comment évaluer les différents risques encourus : opérationnel, financier, stratégique, d'approvisionnement, réputationnel...
Comment communiquer de manière objective et transparente de manière à rassurer les parties prenantes à l'entreprise (actionnaires, personnel, famille, banquiers, ses clients, ses fournisseurs...). Quelles sont les mesures de sécurité à prendre pour son personnel, ses clients, ses fournisseurs et comment communiquer sur leur présence et leur utilité ?

Formateur : Frédéric Hoffmann

Avec plus de 25 ans d'expérience en entreprise, dont 12 ans de conseil, Frédéric a acquis une large expertise en gestion de projet et de portefeuille (PPM) en mettant en œuvre les meilleures pratiques, méthodes et outils de PPM pour de grandes institutions internationales privées et publiques.

Il fait maintenant partie du bureau de transformation de BNP Paribas Fortis où il est responsable des outils de gestion de projets et de portefeuilles agiles.

Il est également professeur et coach à la Solvay Brussels School of Economics & Management pour des Masters, des programmes exécutifs et des MBA à Bruxelles et au Vietnam (Saigon et Hanoi).