

Quelques résultats significatifs en 2015 - 2016 - 2017 - 2018 auxquels vous pourrez vous identifier

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 travaillait 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 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 ans de suite

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

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

2018 : + 1 % Stabilisation

Dès les premiers trimestres 2016 nous avons obtenus 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.