

**Comprendre
les conditions
préalables au
changement
d'échelle**

Qu'est-ce qu'un changement d'échelle?

L'expansion d'une entreprise est le processus qui consiste à augmenter sa taille et à développer ses activités afin d'atteindre des niveaux de réussite et de rentabilité plus élevés. Cela implique généralement d'augmenter le volume des clients, des ventes et des revenus, tout en constituant une équipe plus importante et en développant l'infrastructure physique ou numérique de l'entreprise.

**Une géographie
différente**

Une cible différente

**Une géographie et une
cible différentes**

Développement VS croissance d'une entreprise

MISE À L'ÉCHELLE

- Croissance rapide et exponentielle grâce à des gains d'efficacité et à des processus reproductibles
 - Nécessite souvent des investissements importants et le développement d'un modèle d'entreprise évolutif capable de soutenir la croissance sans sacrifier la rentabilité ou la qualité
- Le passage à l'échelle peut impliquer de tirer parti de la technologie, de l'automatisation ou de l'externalisation pour atteindre une plus grande efficacité et une plus grande portée

CROISSANCE

- Expansion organique et progressive d'une entreprise au fil du temps.
- Réalisée grâce à diverses tactiques, telles que l'amélioration des efforts de marketing et de publicité, l'amélioration de l'expérience client et la rationalisation des opérations.
 - Implique l'ajout de ressources ou l'expansion des opérations existantes

Pourquoi voudriez-vous changer d'échelle ?

Augmenter fortement
les ventes et les
recettes

Accroître la
reconnaissance et la
notoriété de la marque

Réaliser des
économies d'échelle

Élargir la gamme de
produits et offrir une
plus grande variété
aux clients

Renforcer la présence
en ligne et développer
le commerce
électronique

Attirer des
investissements et des
financements de la
part d'investisseurs ou
de sociétés de
capital-risque

Embaucher des
employés
supplémentaires et
constituer une équipe
plus importante

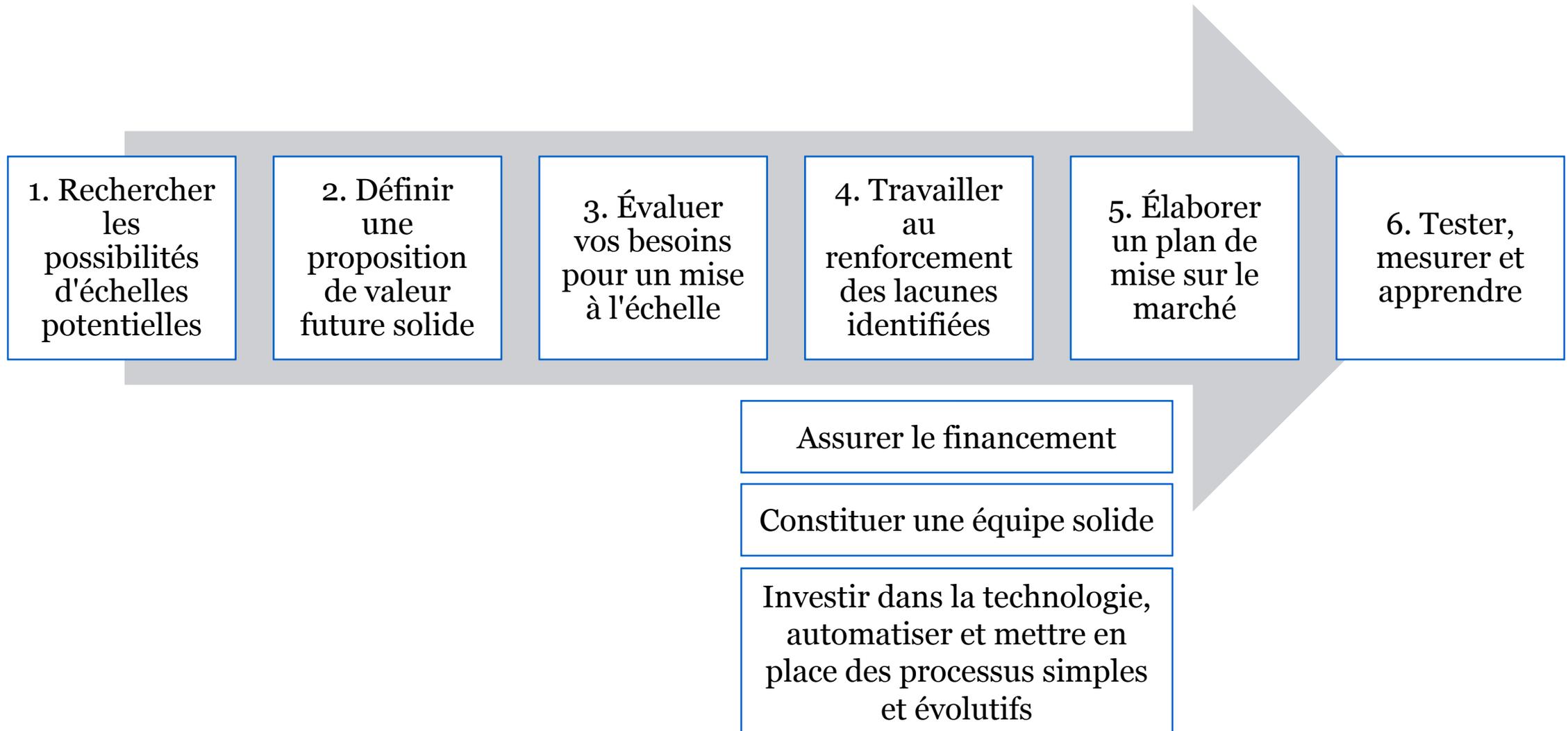
Créer un modèle
d'entreprise plus
durable

Faire de l'entreprise une
marque de premier plan
dans le secteur et
parvenir à une réussite et
à une rentabilité à long
terme

Êtes-vous prêt pour votre passage à l'échelle ?

| | | Oui/ Non | Que faut-il regarder ? |
|---|---|-------------|---|
| 1 | Évaluez votre proposition de valeur actuelle : Avez-vous démontré et validé votre proposition de valeur initiale ? | | <i>Nombre de clients, récurrence, chiffre d'affaires, ...</i> |
| 2 | Évaluez votre future proposition de valeur : Ce passage à l'échelle apporte-t-il une solution à un problème existant dans une autre zone géographique ou à un autre marché cible ? | | <i>Recherche qualitative, étude de marché, ...</i> |
| 3 | Analysez vos performances financières : Disposez-vous des ressources et de la stabilité financière nécessaires pour soutenir une croissance exponentielle ? | | <i>Recettes, bénéfices, flux de trésorerie, ...</i> |
| 4 | Évaluer les capacités de production : Disposez-vous de la capacité, des ressources et de l'infrastructure nécessaires pour répondre à une demande accrue ? | | <i>Processus de production, gestion de la chaîne d'approvisionnement, gestion des stocks, ...</i> |
| 5 | Examinez votre structure organisationnelle : Votre structure organisationnelle actuelle est-elle en mesure de soutenir la croissance ? | | <i>Rôles et responsabilités des employés, lacunes en matière d'expertise ou de ressources, personnel ou consultants</i> |
| 6 | Identifiez vos principales parties prenantes : Avez-vous les bons partenaires, fournisseurs et autres acteurs clés qui soutiendront votre croissance ? | | <i>Les parties prenantes actuelles souhaitent développer avec vous la recherche sur les écosystèmes, ...</i> |

Étapes de la planification du passage à l'échelle



Stratégies de mise à l'échelle

CROISSANCE AXÉE SUR LES PRODUITS
Développement de produits actuels ou nouveaux

UNE CROISSANCE AXÉE SUR LE MARCHÉ
S'implanter sur de nouveaux marchés

INTERNE
Rester dans la même structure

Diversification

Intégration verticale

Expansion géographique

EXTERNE
*Intégration/
partenariat avec
d'autres structures*

Licence de marque

Acquisitions

Joint ventures

FranchisE

Les défis du passage à l'échelle

Gestion de la
chaîne de valeur

Contrôle qualité

Gestion du cash
flow

Identité de
marque

Saturation du
marché

Acquisition et
conservation des
talents

Maintenir la
même
expérience client

Augmenter la
capacité de
production

Politiques,
réglementations
et lobbies