

# ÉTUDE DE CAS :

*Formations et outils*

*Concept To*  
**SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

Secteur : transport

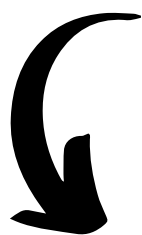
---

Le contexte :

Notre client développe une entreprise dans le **transport** avec une **spécialisation** sur la **livraison du dernier kilomètre** en **mobilité douce**.

L'entreprise existe depuis **6 ans** et emploie **50 collaborateurs** et jusqu'à **90 en haute saison**.

---



Les enjeux :

Lorsque nous rencontrons notre client, celui-ci a besoin d'**opérer un virage stratégique** pour **poursuivre la croissance** de son activité.

Ce virage ne pourra être opéré qu'**après une structuration de son entreprise** tant dans les **démarches de développement** que sur son **fonctionnement interne**.

Notre  
intervention :

Une première session de travail nous permet de réaliser un **diagnostic flash** et de **construire une démarche stratégique** à la fois concernant la **structuration interne** et sur les **démarches de développement**.

Nous **formons les équipes** sur la **gestion de projet** permettant la **structuration** et **accompagnons la direction générale** sur l'**organisation globale**.

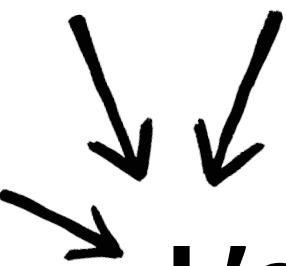
Nous équipons l'entreprise d'**outils** favorisant la **structuration des équipes supports** ainsi que des **outils de reporting** pour offrir à l'entreprise une **visibilité** sur ses **indicateurs commerciaux clés**.



*Les résultats :*

Suite à nos interventions l'entreprise a pu **obtenir** de la **visibilité stratégique sur la démarche** ainsi qu'un **cadre à suivre**. La **structuration interne** a été **amorcée** et l'entreprise a **pris des décisions stratégiques importantes**.

A date, l'**activité** est **en croissance** avec une **ligne stratégique claire**.



**L'expérience vous tente ?**

[Parlons en](#)

# Concept To **SUCCESS**

Booster sa croissance, *différemment*

[www.concepttosuccess.com](http://www.concepttosuccess.com)