



Stratégie d'entreprise : comment adapter vos objectifs à venir ?

Quelles questions se poser pour sa stratégie d'entreprise ? Quelle vision adopter pour adapter ses objectifs aux futurs enjeux économiques ? Comment procéder pour aborder sa nouvelle stratégie dans un contexte de crise ?

La période est propice aux changements et à la création d'opportunités pour les entreprises qui sauront se montrer agiles. Wikicréa vous livre quelques astuces, pour définir les grands axes d'une stratégie adaptée à vos objectifs.

Au cours de la vie de l'entreprise, se pose régulièrement la question de la pertinence stratégique des actions menées, vis-à-vis de leur concordance avec les attentes et les objectifs définis.

Lorsque qu'un événement, externe ou interne, bouleverse le fonctionnement de la structure, tout est alors à analyser avec un oeil critique et constructif. C'est ainsi que votre stratégie initiale devra être évaluée avec le recul nécessaire.

Voyons comment aborder cette étape en quelques conseils faciles à appliquer.

Se poser les bonnes questions pour relancer sa stratégie d'entreprise

En fonction de votre marché, la santé de votre structure et vos attentes, plusieurs possibilités s'offriront à vous.

Il est tentant conserver un certain statu quo, en ce qui concerne les acquis stratégiques de votre activité. Cependant, cette prise de position peut s'avérer problématique. Une reconstruction sur des bases obsolètes peut mener à la fin de votre aventure de dirigeant.

Pour tout entrepreneur conscient de ce qu'impliquera une réévaluation des objectifs, il est essentiel de se poser une première question .

Si je devais, à nouveau, créer mon entreprise dans le contexte actuel, comment devrais-je l'envisager ?

En luttant contre le changement vous allez épuiser vos ressources. Il est important d'accepter que le contexte économique soit différent et qu'il est temps de vous y adapter avec créativité :

- **Envisagez** plusieurs hypothèses d'évolution
- **Faites un bilan** de votre activité antérieure
- **Effectuez une analyse qualitative** de votre rôle de dirigeant et de ce que cela représente à vos yeux en terme de satisfaction.

Toutes ces observations et réflexions seront à aligner avec le contexte global, afin de mesurer la manière dont elles peuvent l'intégrer.

Stratégie d'entreprise : l'importance d'une vue d'ensemble

Émettre des prédictions pertinentes se révèle crucial. Pour cela, vous allez devoir aborder votre environnement interne et externe avec grand soin. N'omettez également aucun paramètre influent.

La vision d'ensemble est donc une condition indispensable à l'élaboration d'une stratégie d'entreprise viable.

Prendre de la hauteur, sur les enjeux et sur l'intrication des différents paramètres, vous aidera à comprendre comment il vous sera possible d'améliorer les choses. Cette manière de considérer ce qui sous-tend votre activité, et l'influence, engage un jugement éclairé ainsi que des décisions raisonnables et réalistes.

Une fois le travail de remise en perspective opéré, il est temps de vous pencher sur des éléments plus précisément axés sur votre business.

Déterminer votre mission, vos valeurs et vos objectifs stratégiques

Vos objectifs ne sont pas seulement des résultats à atteindre. Ils s'inscrivent dans une dynamique qui débute par la vision que vous transmettez à vos collaborateurs et qui entre en cohérence avec les valeurs que vous défendez.

Déterminez votre mission

Que vous opériez, ou non, un tournant historique, votre mission est au cœur de votre activité d'entrepreneur. Elle détermine la manière dont vous allez interagir avec votre environnement direct et indirect et façonnera ce que l'on retiendra de vous.

Comment souhaitez-vous agir dans votre secteur ? La réponse à cette question doit parler à vos clients, à vos investisseurs, à vos collaborateurs et à vos employés. **Déployez un pitch** percutant pour susciter un engouement envers elle.

Votre mission et son énonciation seront probablement amenés à évoluer, choisissez-les avec discernement car ils seront la ligne directrice de votre engagement.

Identifiez vos valeurs

Si l'identification de vos valeurs peut paraître superflue, sachez qu'il n'en est rien. Elles sont ce qui transcende votre action et ce qui en dit le plus sur vous et votre vision.

Bien définir vos valeurs et **communiquer efficacement** en fonction de ces dernières, vous permettra donc d'attirer des partenaires et des clients qui vous ressemblent.

Fixez vos objectifs

Votre vision et vos valeurs sont désormais définies, reste à fixer des **objectifs concrets et cohérents**.

Il s'agit alors de **savoir vers quoi vont tendre vos actions à venir et comment celles-ci seront évaluées**. Et cela tant sur le plan d'échec que de réussite.

Lorsque vous définirez vos objectifs, envisagez différents scénarios. Prenez aussi en compte les différentes problématiques auxquelles vous serez confrontés. Il est en effet important d'y trouver une solution pour y faire face rapidement.

Au vue des conséquences sanitaires et économiques liées au Covid-19, vous devez envisager une stratégie de gestion de crise. Intégrez ce paramètre à votre réflexion.