CONTROLE DE GESTION

FICHE PRATIQUE

REINVENTEZ LA SUITE

Public

/

Objectifs pédagogiques

/

Contenu

1. Repensez votre cap

“N'avoir qu'un but en vue est l'une des causes essentielles de succès dans la vie, quel que puisse être le but poursuivi.” - John Rockfeller

Peut-être que la période actuelle vous donne envie d’un nouveau but, d’une nouvelle direction pour votre entreprise ?

Peut-être est-il intéressant de vous reposer la question d’où vous voulez aller ? Le but ultime ? A quoi ressemblera votre entreprise dans 5 ou 10 ans. Vous serez fier quand vous aurez réussi à … ? Que voudriez-vous qu’on dise de votre entreprise ? Comment voulez-vous qu’elle soit perçu dans son secteur ? Une référence ? L’entreprise où il fait bon vivre ? L’entreprise la plus innovante ? L’entreprise la plus responsable ? L’entreprise la plus connue ? L’entreprise la plus appréciée de ses clients ? …

Redonnez un cap redonne une dynamique et permet de remobiliser les collaborateurs non seulement autour de la mission (la raison d’être) de l’entreprise mais aussi autour d’un but commun.

2. Cumulez de la donnée pour décider

Vous avez testé plusieurs nouvelles solutions / actions, formalisez-les pour pouvoir les analyser :

? Nom

? Cible

? Objectifs

? Résultats

? Points forts

? Points faibles

Fort de cette matière première, vous allez pouvoir décider des actions à garder et celles à arrêter.

Petit exemple : vous avez mis en place de la vente en drive en urgence et, finalement, les clients apprécient, peut-être pouvez-vous professionnaliser cela et maintenir ce canal de distribution.

3. Refaites le point sur votre business model

Toutes les entreprises ont un business model (même si, pour beaucoup, il n’est pas formalisé) car toutes les entreprises créent une offre grâce à une infrastructure choisie (des locaux, une équipe, des sous-traitants… ou personne !), délivrent cette offre (une boutique, un site Internet, le marché de la ville…) et capturent de la valeur en retour (du chiffre d’affaires, de la notoriété, des données…).

Le business model est la façon dont une entreprise crée de la valeur, délivre cette valeur et capte de la valeur en retour.

Pour en savoir plus

4. Renforcez votre capital humain

Peut-être que la situation actuelle vous a permis de déceler des aptitudes que vous ne connaissiez pas chez certains de vos collaborateurs et, au contraire, peut-être avez-vous été surpris de la réaction d'autres collaborateurs. Tout le monde réagit différemment face au stress et à l'incertitude.

Or, c'est sûr maintenant, pour survivre, il faut s'adapter et s'adapter vite !

Vous pouvez peut-être revoir les missions de vos collaborateurs, créer une équipe « Relance », créer des équipes qui pourraient tester des projets qui permettront à l'entreprise de traverser la crise et de renouer avec la croissance.

Ce peut également être le moment de proposer des formations à certains de vos collaborateurs pour leur permettre de s'adapter aux changements en cours et futurs.

5. Faites évoluer votre tableau de bord et adaptez-le autant que nécessaire

En fonction de votre activité, vous allez avoir des buts différents avec des échéances différentes. Ces échéances vous sont fixées par votre plan de trésorerie, vos engagements financiers, la saisonnalité de votre activité…

En effet, par exemple, il peut y avoir urgence à écouler vos stocks d'ici fin août sans vous soucier de la rentabilité mais, en revanche, à partir de septembre, le taux de marge redeviendra une priorité.

Vous devez donc suivre les 3 ou 4 indicateurs qui vous permettent de piloter l'entreprise facilement et les faire évoluer en fonction des périodes ou une fois que les objectifs sont atteints.

Ce tableau de bord couplé à votre plan de trésorerie qui doit lui aussi être mis à jour très régulièrement (au moins mensuellement) est également un outil utile pour négocier un échéancier avec certains de vos fournisseurs.

6. Prenez du recul et restez en veille !

La période a été source de nombreuses innovations et d'une créativité débordante. Prenez le temps d'observer ces innovations pour évaluer celles qui seraient utiles pour votre entreprise.

Prenez le temps de faire une liste de sites ou de magazines qui peuvent vous aider dans vos réflexions, dans votre analyse du contexte pour prendre des décisions de façon éclairée.

7. Pour vous inspirer

? Quelle stratégie pour sortir plus fort de la crise

? Une reprise durable de la consommation exige une réinvention de l'offre

? Les circonstances qui révèlent les leaders