

Vision et objectifs d'entreprise

Puisque le succès d'une entreprise dépend de l'entrepreneur, les objectifs de l'entreprise doivent être compatibles avec ceux de l'entrepreneur. D'abord, essayez d'expliquer pourquoi vous voulez vous lancer dans les affaires; ensuite, fixez les objectifs de votre future entreprise et mettez au point la vision d'entreprise qui en découle.

Vos objectifs dans la vie

Préférez-vous avoir plus de temps libre? L'argent, serait-il votre principale source de motivation? Voulez-vous changer le monde? Quelles sont vos priorités en matière de temps, d'argent et de l'altruisme? Les réponses à ces questions constituent un premier pas pour déterminer vos objectifs personnels. Après cette vue d'ensemble, examinez les détails :

- Quelle serait votre journée de travail idéale?
- Où voudriez-vous travailler? À la maison? Au centre-ville?
- De combien de jours de vacances voudriez-vous disposer?
- Aimez-vous voyager? Votre entreprise pourrait satisfaire ce penchant!
- De combien d'argent avez-vous besoin pour maintenir votre style de vie?

Vos objectifs d'entreprise

Décidez des objectifs de votre entreprise sans perdre de vue vos objectifs personnels. Songez à la structure juridique, au financement et au domaine d'activité. Soyez conscient des implications de vos choix. Désirez-vous...

- Avoir des associés pour partager la responsabilité? Vous devrez partager aussi les bénéfices.
- Un milieu de travail séparé de la maison? Pensez à la vente au détail.
- Avoir des employés qui travaillent pour vous?
- Travailler tout seul? Un ordinateur et Internet pourraient vous suffire.
- Travailler à temps partiel? Vous gagnerez moins d'argent, mais vous aurez plus de temps libre.
- Des frais de démarrage réduits? Les entreprises de services n'ont presque pas besoin d'investir dans des stocks de départ.
- Une solution clés en main? L'achat d'une franchise ferait votre affaire. Elle demande un investissement initial considérable, mais en échange vous obtenez une idée qui a fait ses preuves, des systèmes d'exploitation et du soutien commercial.

Énoncer votre vision par écrit

Alliez les objectifs d'entreprise et vos objectifs personnels pour développer une vision d'entreprise. Cette vue d'ensemble devrait communiquer clairement ce que vous faites et pourquoi. Utilisez votre vision pour développer votre image d'entreprise et pour la positionner dans le marché. Soyez concis – pas plus de 100 mots – réaliste et adoptez un style qui soulève l'enthousiasme de vos lecteurs. Votre vision devrait répondre aux questions suivantes :

- Le présent et l'avenir de votre entreprise.
- Quels produits ou services offrez-vous? Vous n'avez pas besoin de donner trop de détail : plutôt que « nous fabriquons des charnières », écrivez « nous fabriquons des pièces détachées. » Vous laissez ainsi la porte ouverte à un éventuel développement de vos activités.
- Quels seront vos clients? D'où viendront-ils? Quel sera leur profil?
- Qu'est-ce que votre produit apporte à vos clients? Pourquoi viendraient-ils acheter chez vous?
- Quelles valeurs vous tiennent à coeur? Il peut s'agir aussi bien de la qualité de votre service que de votre implication sociale.

Votre entreprise changera et évoluera : n'oubliez pas de réviser votre vision en conséquence. Partagez votre vision avec vos employés de manière à poursuivre dans la bonne voie. Et si jamais vous vous en écarterez, à vous de décider si c'est l'entreprise ou la vision qui doivent se réadapter.

Afin d'accéder à d'autres articles,
visitez notre Centre pour entreprises en démarrage à bell.ca/demarrer.

