



Planification d'entreprise

La planification est un élément qui joue un rôle clé dans le succès d'une entreprise. En rédigeant un plan stratégique et un plan d'entreprise détaillés, l'entreprise peut se donner un mandat et adopter une marche à suivre qui lui permettra de connaître le succès.

La planification stratégique, c'est-à-dire « le plan de match » d'une entreprise, consiste en un effort concerté visant à établir des buts à long terme précis et à élaborer des stratégies permettant de les atteindre.

Mission, vision et stratégie

Ces trois concepts sont d'une importance capitale dans l'élaboration d'un plan stratégique.

Mission : un énoncé indiquant les raisons pour lesquelles nous sommes en affaires. L'énoncé de mission décrit le mandat que s'est donnée l'entreprise, le créneau dans lequel elle oeuvre et la raison pour laquelle elle a été fondée. L'énoncé doit être court, clair et facile à comprendre.

Vision : un énoncé indiquant le point où l'entreprise veut en être dans 5 ou 10 ans. L'énoncé de la vision de l'entreprise doit indiquer précisément l'objectif visé par celle-ci. Cet énoncé doit être court, clair et facile à comprendre. La vision d'entreprise adoptée doit être raisonnable et réalisable.

Stratégie : le plan permettant de réaliser la vision.

L'énoncé de mission donnera naissance à l'énoncé de vision, qui permettra ensuite l'élaboration de stratégies.

Pour élaborer des stratégies, il faut formuler des buts et des objectifs. Les *buts* visent l'atteinte de résultats à long terme. Énoncés en termes généraux, ils permettent de répondre à la question suivante : que désirons-nous accomplir au cours des 3 à 5 prochaines années? On distingue deux sortes de buts : les *buts chiffrables*, qui sont mesurables sur le plan commercial ou financier (profit, taux de rendement, part du marché), et les *buts qualitatifs*, qui sont plus difficiles à mesurer (qualité de vie, vie familiale, soutien communautaire, apparence de l'exploitation). Tous les buts, aussi bien chiffrables que qualitatifs, doivent être réalisables.

Les objectifs visent plutôt l'atteinte de résultats à court terme, généralement dans la prochaine année. Ils sont énoncés en termes plus précis et indiquent les méthodes à suivre pour atteindre le résultat escompté. Ils précisent la marche à suivre, le rôle de chacun et les échéances établies. Les objectifs doivent être mesurables, de façon à permettre l'évaluation des résultats obtenus.

Avantages d'un énoncé de mission clair

L'énoncé de mission vous aidera à arriver à bon port et servira de guide qui vous rappellera qui vous êtes et quel est votre mandat. Il pourra également aider vos employés à comprendre pourquoi vous avez adopté votre façon de faire.

Vous devez distinguer l'objectif à atteindre. Si vous êtes en mesure d'expliquer cet objectif à tous ceux qui travaillent au sein de votre entreprise, aussi bien à ceux de la famille qu'aux autres employés, vous pourrez vous assurer que tout le monde vise l'atteinte du même objectif.

Deux hommes taillent des pierres dans une carrière. Le premier demande au second ce qu'il fait. Celui-ci lui répond : «C'est pourtant évident; je casse de grosses pierres pour en faire des petites.» Le second pose ensuite la même question au premier, qui lui répond : «Je casse des pierres pour bâtir une cathédrale célébrant la gloire de Dieu. » La morale de cette histoire est qu'il ne suffit pas d'avoir un travail, comme le premier homme; il faut aussi savoir quelle est la mission à accomplir, comme le deuxième.

Les énoncés de mission des entreprises familiales peuvent englober le mandat et les aspirations de l'entreprise et de la famille. Voici un exemple d'énoncé de mission pour une exploitation laitière :

Notre mission est de produire et de vendre du lait de grande qualité en quantité suffisante pour offrir à notre famille un bon niveau de vie. L'entreprise doit également être suffisamment rentable pour offrir à nos employés une rémunération supérieure à la moyenne, et à notre famille la sécurité financière à long terme.