

# VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE ET DE DÉVELOPPEMENT

*« Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre » (Sun Tzu).*

*« Le leadership et le management contribuent ensemble à élaborer et à exécuter la stratégie. Mais c'est le leadership seul qui définit la vision et le cadre des grandes orientations stratégiques de l'entreprise » (Pierre Vareille - Chef d'entreprise)*

*Définir votre stratégie de développement implique de définir des objectifs et d'avoir une vision de l'avenir de votre entreprise*

## La stratégie : quelques explications

Vous avez défini une solution qui répond aux besoins de votre cible et qui est peut-être innovante (quelle que soit l'innovation identifiée).

Vous avez identifié dans quel contexte (les concurrents, les tendances de consommation, vos ressources, ...) cette solution va pouvoir être mise en œuvre.

Vous allez devoir faire des choix en matière de [business model](#), de [fabrication](#), de [communication](#), distribution, prix...

Pour avoir une ligne directrice à ces prochaines étapes de travail, nous vous recommandons de définir vos objectifs, le plan d'actions et les ressources adaptés, c'est-à-dire, votre stratégie ! En effet, **« la stratégie, c'est l'acte de déterminer les finalités et les objectifs fondamentaux à long terme de l'entreprise, de mettre en place les actions et d'allouer les ressources nécessaires pour atteindre lesdites finalités »** (Alfred Chandler – historien de l'économie américaine - 1962).

Définir une stratégie, c'est faire des choix (quelle position concurrentielle adopter pour atteindre une performance supérieure à celle de ses concurrents, quel segment de clientèle privilégier, avec quels partenaires agir...) !

Au-delà de la stratégie de l'entreprise, n'oubliez pas de travailler sur la **stratégie de développement de l'entreprise** : comment voulez qu'elle croisse ? D'ailleurs, voulez-vous qu'elle croisse ?

De façon très pragmatique, cela vous permettra de

- définir le business model adapté,
- Identifier les ressources nécessaires et les actions à mener pour le mettre en œuvre,
- définir vos besoins financiers en fonction du développement souhaité,
- rassurer vos financeurs quant à vos ambitions,

- vous donner un fil conducteur dans le développement de l'entreprise,
- vous donner un outil pratique pour lancer votre activité : le plan d'actions.

## La stratégie : une méthode

Pour définir une stratégie, vous devez :

- **Avoir une vision : savoir où vous voulez aller** en fonction des informations collectées sur le marché, les tendances de consommation, les opportunités et les menaces, vos forces et vos faiblesses, de vos concurrents...

C'est donc la finalité de l'entreprise et ses objectifs fondamentaux.

→ *Par exemple, si vous avez décidé de lancer un vêtement personnalisable parce que vous avez vu que la personnalisation était une tendance de consommation, c'est probablement car votre vision est de suivre les tendances de consommation au plus près même si elles en sont pas encore majoritaires de façon à être fortement présent sur le marché lorsqu'elles se développeront.*

→ *L'analyse du contexte dans lequel vous allez entreprendre et de la concurrence avec la stratégie Océan bleu sont utiles pour définir votre vision, de façon à vous démarquer des autres.*

→ *Ces objectifs fondamentaux seront déclinés, notamment, en objectifs commerciaux.*

- **Savoir comment y aller.**

Il s'agit de définir les actions à mettre en place et les ressources à affecter à ces actions de façon à atteindre les objectifs fondamentaux de l'entreprise.

→ *Cela sera donc défini lors des étapes sur le process de fabrication, la stratégie de communication, la définition d'objectifs commerciaux...Il ne faudra donc pas oublier, à ce moment-là, la vision que vous avez de votre entreprise...*

→ *Il y a également vos étapes de développement si vous le souhaitez. Développement du nombre de clients, du chiffre d'affaires ou de la rentabilité par client, développement à l'export, dans d'autres régions, via le e-commerce...*

- **Agir et mesurer les résultats.** Il s'agit donc de mettre en place les actions définies. Chaque action devant générer un résultat qui sera mesuré.

Une fois que votre stratégie est définie, il vous sera plus aisé de travailler sur le [business model](#) qui présente ces choix.

Si votre plan d'actions va s'affiner dans le temps et en fonction des résultats des premières actions menées, votre vision, elle, doit rester assez stable dans le temps ! Elle évoluera si le contexte change et en fonction de l'évolution de vos concurrents, des clients...etc.

## Deux exemples

- *Les exemples ne sont pas de réelles entreprises, ils n'ont pas d'autres vocations que de mettre en application les explications théoriques.*
- *Les données chiffrées sont des exemples destinés à faire comprendre l'exercice uniquement et ne doivent pas servir de base à vos réflexions*

### **Exemple 1 : des bijoux fantaisie fabriqués avec une imprimante 3D et conçus sur la base des bijoux portés par les people du moment. Vendus en commerce ambulante à Tours**

Ma vision de mon entreprise : Offrir du rêve pas cher en exploitant les nouvelles technologies.

Mon projet de départ est de créer et vendre sur les marchés de Tours, à raison de 4 marchés par semaine, deux gammes de bijoux fantaisie :

- La gamme « people » : des bijoux fantaisies conçus sur le style des bijoux portés par les people du moment, fabriqués via une imprimante 3D, sur place, à la demande des clientes, avec le matériau souhaité par les clientes.
- La gamme « Star » : des bijoux fantaisies conçus sur le style des bijoux portés par les stars « qui durent », fabriqués via une imprimante 3D. En moyenne, une collection tous les mois. Chaque collection étant composée d'une bague, un bracelet, un collier.

Les deux gammes peuvent être achetées au détail ou sur abonnement mensuel.

Je voudrais, dès la 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année, ouvrir une boutique avec plusieurs imprimantes 3D et développer la vente sur abonnement. Je voudrais également ouvrir la conception des bijoux à la communauté de clientes.

A partir de la 3<sup>ème</sup> ou 4<sup>ème</sup> année, je voudrais développer la vente en ligne avec un système original de livraison pour étendre ma clientèle au-delà de Tours. Je voudrais faire un partenariat avec des chaînes de vêtements ou des fab-labs pour implémenter, dans leurs locaux, un petit corner composé d'une imprimante 3D et d'un imprimeur spécialisé et permettre ainsi à mes clientes d'imprimer leurs bijoux dans les boutiques. La cliente aura alors la possibilité de faire imprimer d'autres exemplaires du bijou mais avec des matériaux différents, exemplaires qu'elles paieraient sur place. Les clientes de la boutique pourront également acheter des bijoux sur place sur la base du catalogue, dans le matériau de leur choix.

### **Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.**

Ma vision : simplifier, sécuriser, anticiper, accompagner.

Mon projet de départ est de créer une entreprise de gestion de la sécurisation des données des entreprises.

Mon offre de service se compose de 3 solutions :

- Une offre de conseil qui se compose de 4 prestations : la découverte du besoin du client, la comparaison des solutions possibles, le choix de la meilleure solution, l'implémentation dans l'entreprise de la solution
- Une offre de SAV à vie
- Un site d'information qui proposera : des explications théoriques sur la sécurisation des données, les risques en cas de non-sécurisation dans certaines activités particulières, des exemples..., des cas pratiques avec les coûts des solutions, une présentation détaillée de mon profil et de mon expérience, une veille sur toutes les solutions disponibles avec leurs analyses

Pour lancer et tester mon activité, je veux commencer sur un territoire réduit et proche de chez moi et, en même temps, sur le territoire dans lequel je voudrais m'installer ultérieurement : les Yvelines + le Rhône.

L'idée est de commencer à développer une clientèle sur 2 régions pour, dès la 3<sup>ème</sup> année, ouvrir une agence en Ile-de-France avec des collaborateurs et une agence en Rhône-Alpes.

L'objectif final est d'avoir 7 agences en France :

- Ile-de-France
- Centre (Centre, Limousin, Auvergne)
- Ouest (Bretagne, Normandie, Pays-de-la-Loire)
- Nord - Picardie,
- Sud-Ouest (Poitou-Charentes, Aquitaine, Midi-Pyrénées)
- Sud-est (Languedoc-Roussillon, PACA, Rhône-Alpes),
- Grand Est (Bourgogne, Franche-Comté, Champagne-Ardenne, Alsace, Lorraine)

**A vous !**

---

---

---

---

---

---

---