

L'ŒIL DE LA TPE

Par Rivalis, le premier réseau dédié aux petites entreprises

Établir une stratégie efficace pour le développement de son entreprise constitue une des bases de l'entrepreneuriat et la très petite entreprise n'échappe pas à cette règle. Pour ce faire, il faut avant tout établir un diagnostic de son entreprise et analyser son potentiel, se fixer des objectifs et avoir une connaissance en temps réel de la situation de son entreprise.

Conseil n°1 : Faire un diagnostic et analyser le potentiel de son entreprise

Le diagnostic d'une entreprise permet d'établir un état des lieux de l'entreprise et d'analyser son potentiel. Il est alors temps pour l'artisan de quitter la sphère du « savoir-faire » pour se mettre dans la peau du chef d'entreprise. Analyse du marché, de ses attentes et besoins, de la concurrence, mais aussi analyse du savoir-faire interne, du positionnement sur le marché, des forces et faiblesses de l'entreprise.

Olivier GIRAUD - Expert Rivalis - Rennes

Conseil n°2 : Se donner des objectifs

Une stratégie n'a de raison d'être que si elle est établie pour atteindre un objectif défini. Le diagnostic, accompagné de l'analyse du potentiel d'une entreprise, permet de se donner un cap à suivre et de mettre en place une stratégie efficace pour tenir ce cap. Pour trouver la stratégie la plus adaptée, le chef d'entreprise doit envisager toutes les possibilités, par le biais de simulations par exemple qui, sans prédire la réussite d'une entreprise, permettent de savoir où l'on peut aller en restant pragmatique. En simulant, par exemple, les conséquences d'embauche de personnel ou d'investissements matériels, on peut estimer la faisabilité d'un projet et se lancer sereinement.

Jean-Philippe CURE - Expert Rivalis - Saint Affrique

Conseil n°3 : Connaître sa situation en temps réel

Savoir où se situe son entreprise à l'instant T permet de se projeter, ce qui est indispensable pour établir une stratégie. Quand un entrepreneur connaît précisément la situation de l'entreprise, il a les cartes en mains pour faire les bons choix, choisir les bonnes orientations, avoir une vision claire des points à améliorer et ceux qu'il doit poursuivre pour augmenter sa rentabilité, son efficacité.

Philippe MOREAU - Expert Rivalis - Anglet

Témoignage client

Pascal BESNARD - L'Ébénisterie Verte – Rennes (35)



« Grâce à l'intervention régulière d'Olivier Giraud depuis près de 10 ans, j'ai été en mesure de réfléchir au positionnement de mon entreprise sur le marché et d'établir une stratégie efficace pour diversifier mon activité et la structurer autour de l'aménagement d'espaces extérieurs en bois. »

Témoignage client

Frédéric BOISSIÈRE - SARL BOISSIÈRE ET FILS – Saint Affrique (12)



« Ma rencontre avec Jean-Philippe Cure m'a permis de savoir où j'en suis et donc de rentabiliser mon activité. Depuis, je suis plus à même de réfléchir au développement de mon activité et donc de mettre en place une vraie stratégie. »

Témoignage client

Jean Jacques VERGARA - SARL METALKI – Biarritz (64)



« Avec l'aide de Philippe Moreau, j'ai pu envisager différentes situations me permettant de voir si les objectifs fixés et la stratégie établie étaient efficaces. J'ai pu ainsi étendre mon activité de menuiserie mécanique, tout en assurant la rentabilité de mon entreprise. »