La stratégie de l'entreprise

Structurer le développement de son activité



MAJ : 01/09/2026

Tour de Table



Objectifs de la journée

1. Traduire son projet en objectifs et en KPI
2. Prioriser et choisir son statut juridique
3. Planifier avec une roadmap et des jalons
4. Suivre l'avancement et corriger les écarts



Module 1

De la stratégie aux **objectifs**

Stratégie · Raison d'être · BCC · Objectifs · KPI

Qu'est ce que la **stratégie d'entreprise** ?





Définition **Stratégie d'entreprise**

- *Définir des* **objectifs**
- *Coordonner les* **ressources** *et* ***actions***
- *Prendre des* ***décisions***
- *Faire changer et* ***évoluer***



Les caractéristiques de **la stratégie d'entreprise** ?

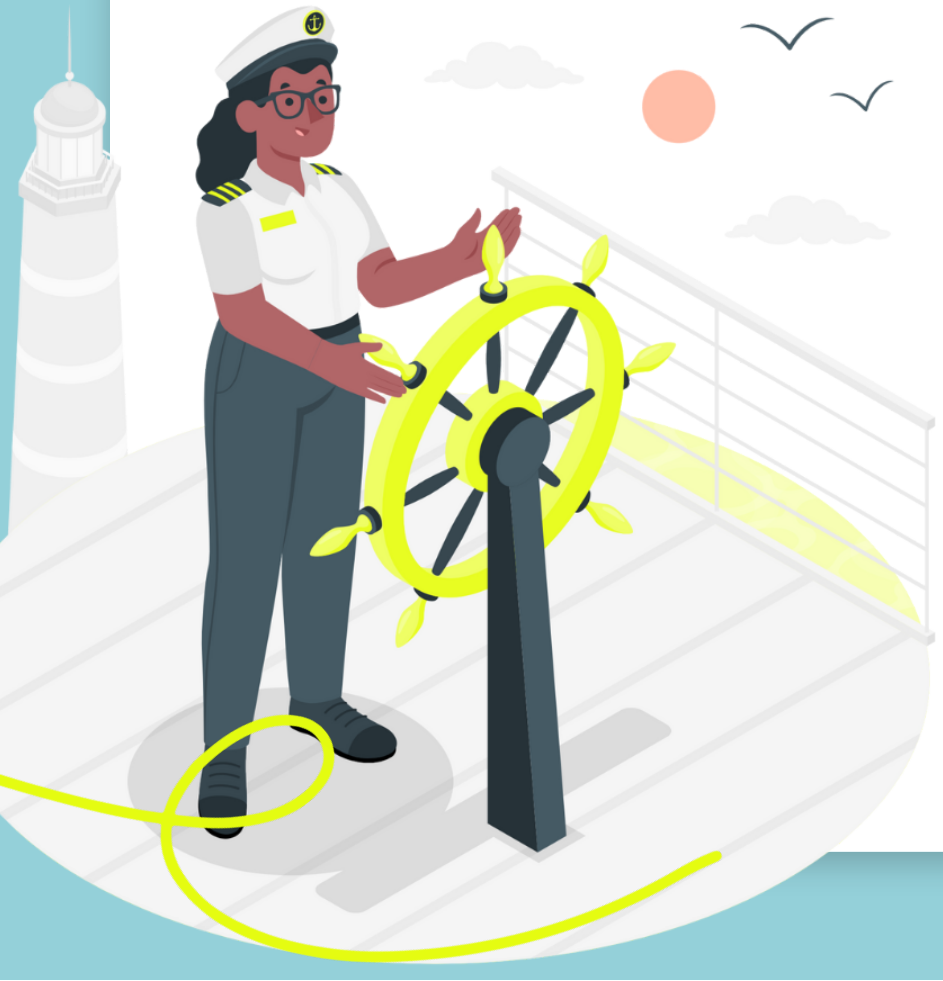
Suivre son marché et saisir les ***opportunités***

Réactivité

Anticipation

Anticiper les innovations et initier les ***changements***

En quoi la **stratégie d'entreprise** est-elle utile ?



- Aller ensemble dans une bonne direction et éviter la dispersion
- Structurer et éviter les gaspillages de ressources
- Assurer la prospérité et la pérennité de l'entreprise

Les types de **stratégie d'entreprise**



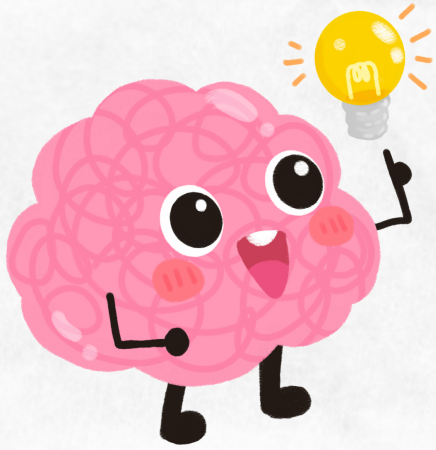
Elle se **construit** à partir de ...



Raison d'être :
Le pourquoi de l'entreprise



Diagnostiques
internes /externes



Analyse, décisions,
planification

Le Why

La **raison d'être**

Facilite la communication en expliquant à tous ce que l'entreprise représente.

Ce que fait l'entreprise, pour qui elle le fait, et pourquoi elle le fait.

Objectif fondamental de l'entreprise et la valeur qu'elle apporte à la société.

Le Why

La **raison d'être**



Quel est le votre ?

Elaborer son **plan d'actions**

- *Définir vos **stratégies** et **objectifs***
- *Créer votre **plannification opérationnelle***
- *Mettre en place des **indicateurs de suivi***
- *Ajuster **ses stratégies***



Prenons un 1 exemple !



Le food truck "Wok'n Roll" fusionne avec ingéniosité les saveurs asiatiques. Fondé par les passionnés Mei et Hiro, il offre une symphonie culinaire unique avec des créations audacieuses comme le le "Tokyo Twist". Découvrez l'expérience itinérante qui éveille les papilles.

Le **BCC** : votre projet sur une page

Missions
Pourquoi le projet existe, ce qu'il apporte à la société

Partenaires
Qui m'aide à produire et à vendre

Activités clés
Ce que je fais chaque semaine

Ressources
Naturelles, techniques, énergétiques

Proposition de valeur
Le problème résolu pour le client

Utilisateurs et contextes
Qui, où, quand

Distribution
Par où le client me trouve

Usages suivants
Réemploi, recyclage, fin de vie

Impacts positifs et négatifs
Environnement et personnes, dès la conception

Revenus et coûts
Ce que je gagne, ce que je dépense

Dix blocs, un seul regard : les enjeux environnementaux dès la conception.

A vous, de **jouer** !

Construisez votre BCC

15:00

Du BCC aux **objectifs** opérationnels

Bloc du BCC	La question à se poser	Objectif opérationnel (Wok'n Roll)
Proposition de valeur	Quelle promesse dois-je tenir ?	Servir chaque client en moins de 5 minutes
Utilisateurs et contextes	Combien de clients, où, quand ?	Passer de 40 à 52 ventes par jour
Partenaires	Qui soutient mon activité ?	Signer 3 partenariats avec des producteurs locaux
Ressources	De quoi ai-je besoin, en quelle quantité ?	Réduire de 15 % le gaz consommé par service
Usages suivants et impacts	Que devient ce que je vends ?	100 % d'emballages compostables
Revenus et coûts	Quel équilibre financier viser ?	Passer d'un panier moyen de 8 à 12 euros

Un objectif opérationnel = un verbe + un chiffre + une échéance

Définir des **objectifs**

S M A R T



Spécifique **Mesurable** **Atteignable** **Réalisable** **Temporellement défini**

Un KPI pour chaque bloc du BCC

Bloc du BCC	KPI suivi	Départ	Cible
Missions	Part de plats sains au menu	10 %	30 %
Activités clés	Emplacements tenus par mois	12	16
Partenaires	Partenariats actifs	2	5
Ressources	Gaz consommé par service (kg)	4	3,4
Proposition de valeur	Temps d'attente moyen	9 min	5 min
Utilisateurs et contextes	Ventes par jour	40	52
Distribution	Part des précommandes en ligne	5 %	15 %
Usages suivants	Emballages compostables	50 %	100 %
Impacts	Déchets non triés par semaine (kg)	30	10
Revenus et coûts	Panier moyen	8 €	12 €

Chaque ligne se lit d'un coup d'œil : un voyant, une jauge ou une courbe.

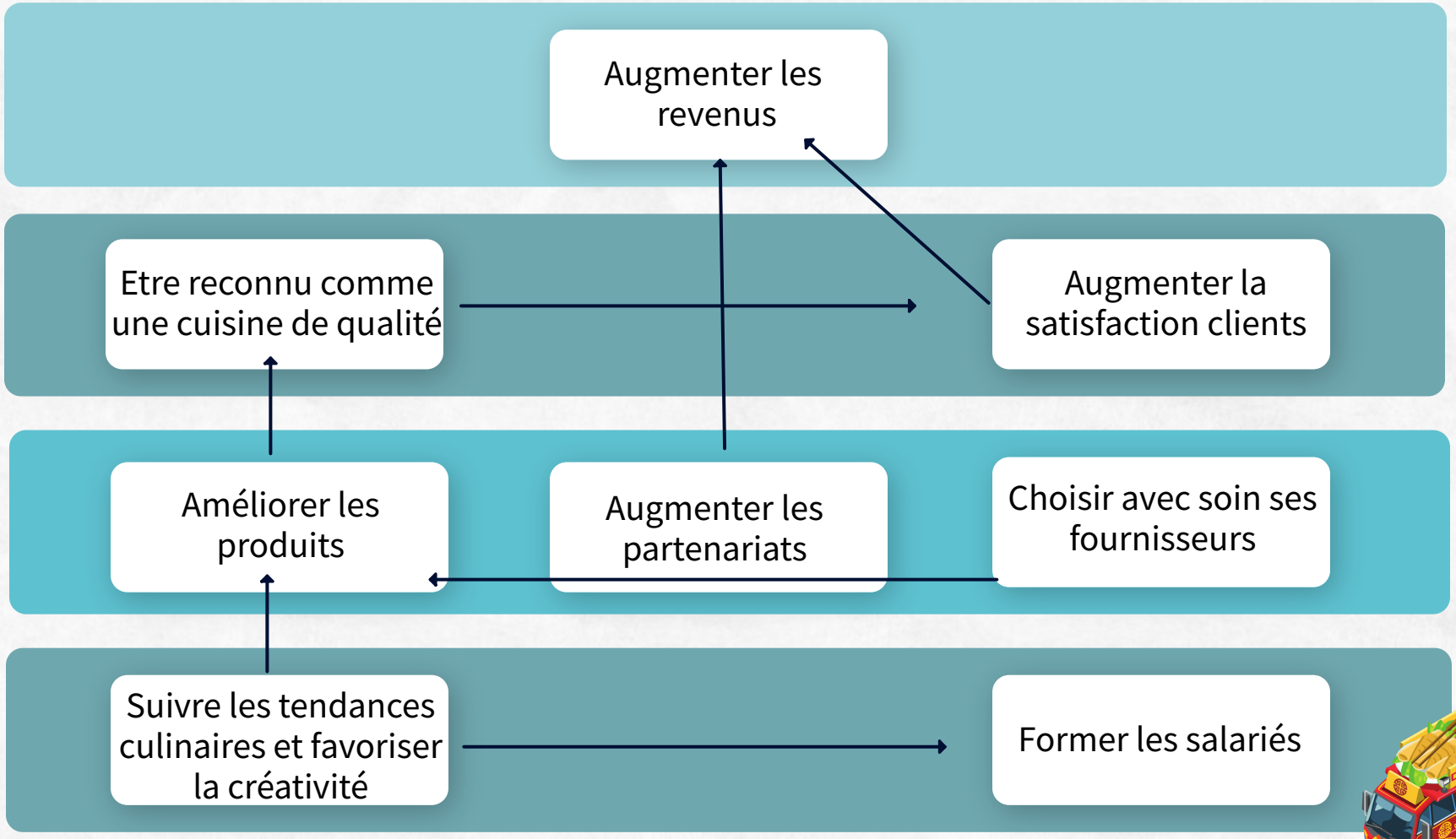
La **carte stratégique**

Finance

Clients

Processus interne

Formation Innovation





A vous, de **jouer** !

Elaborez vos objectifs et vos KPI de votre BCC

30:00



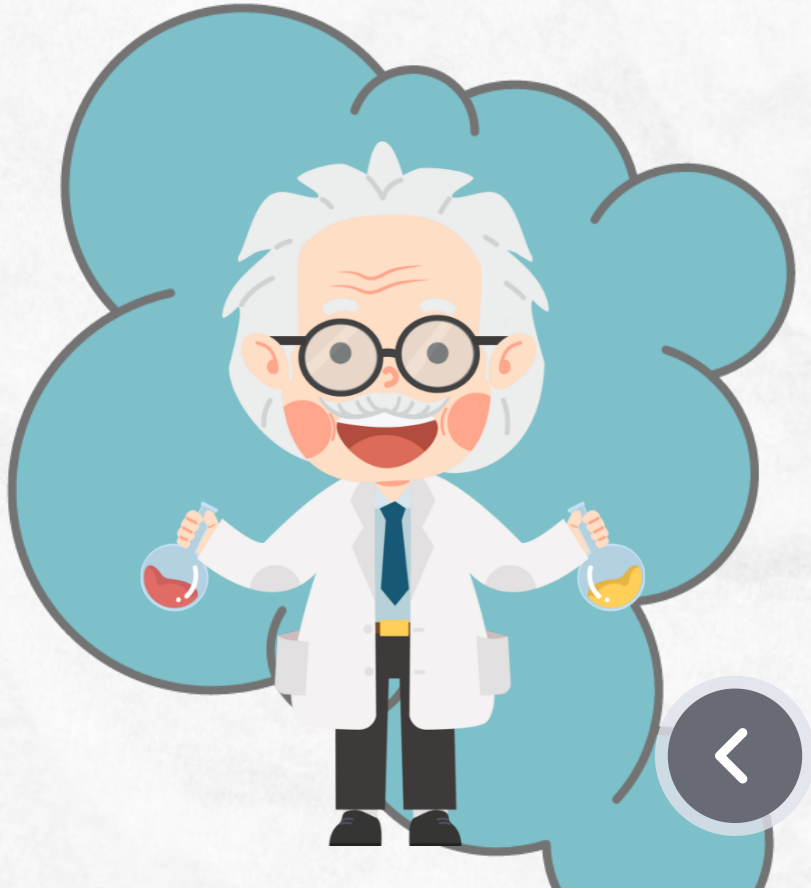
Module 2

Prioriser ses **objectifs**

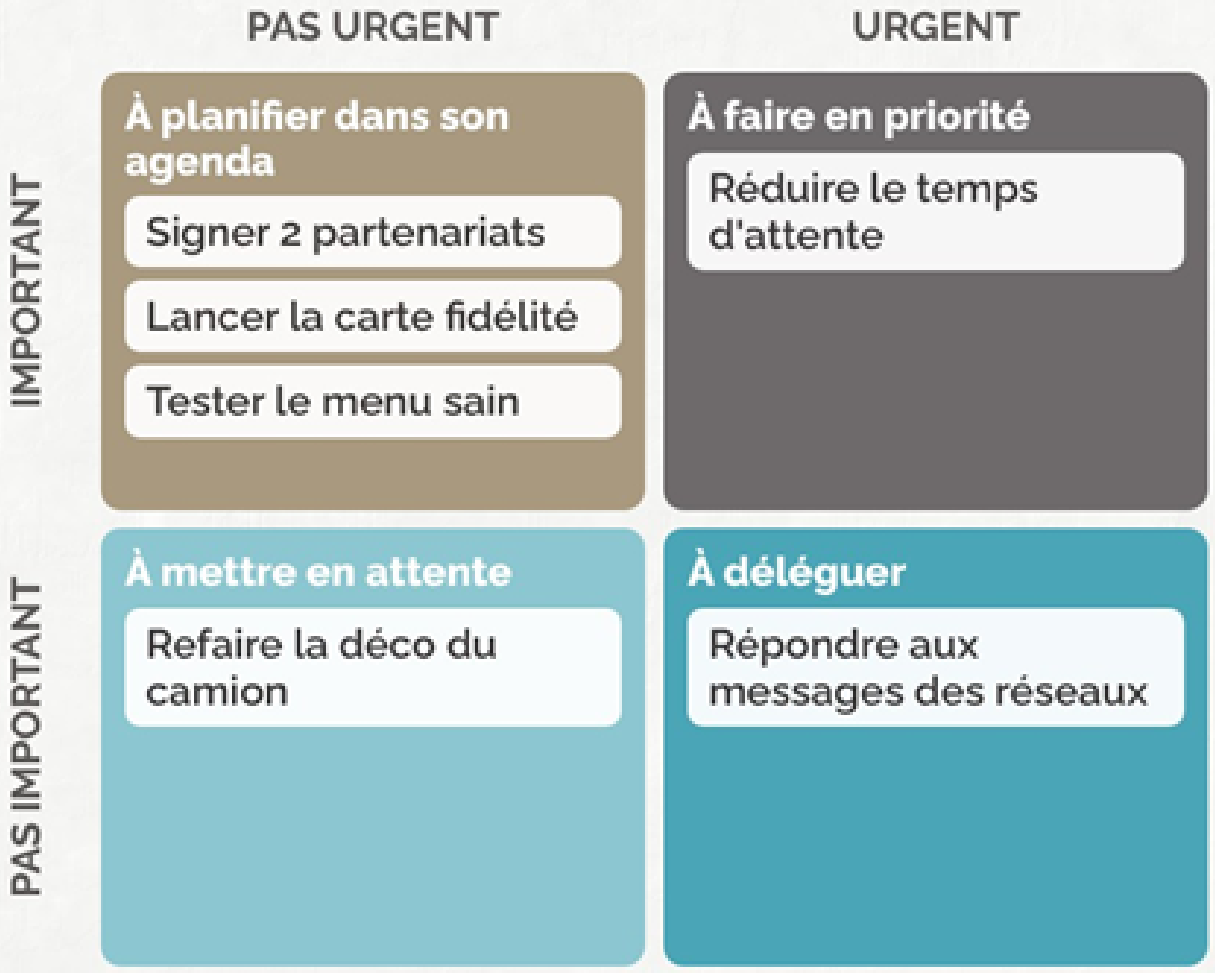
Matrice d'Eisenhower · Plan de charge

La matrice d'**Eisenhower**

	PAS URGENT	URGENT
IMPORTANT	A planifier dans son agenda	A faire en priorité
PAS IMPORTANT	A mettre dans sa liste en attente	A déléguer, à refuser, si moins de 2 min = à faire tout de suite



Des priorités au **plan de charge**



Objectif	Période	Par sem.
Réduire le temps d'attente	Mois 1 à 2	6 h
Signer 2 partenariats	Mois 2 à 3	4 h
Lancer la carte fidélité	Mois 2 à 4	4 h
Tester le menu sain	Mois 3 à 6	4 h
Messages (équipier)	En continu	1 h
Total		**19 h**

Capacité de pilotage : **20 h par semaine**, hors service. Le plan reste sous ce plafond : 19 h, une heure de marge.

A vous, de **jouer** !

Classez vos objectifs dans la matrice d'Eisenhower

15:00



Module 3

Choisir son **statut** juridique

Besoins · Comparaison de trois statuts · Décision

Quel **statut** pour mon projet ?

Les besoins de l'entreprise

- Le nombre d'associés
- Les risques de l'activité
- Le chiffre d'affaires prévu
- Les financements recherchés
- L'image auprès des partenaires

Les besoins du dirigeant

- Protéger son patrimoine
- Se rémunérer comme il le souhaite
- Sa protection sociale
- Sa situation fiscale
- Son projet à long terme

Création : choisir le statut le plus adapté

Reprise : envisager une évolution de statut

Comparer au moins **trois statuts**

Critère	Entreprise individuelle (dont micro)	EURL / SARL	SASU / SAS
Associés	1 seul	1 (EURL) ou 2 et plus (SARL)	1 (SASU) ou plusieurs (SAS)
Responsabilité	Patrimoine personnel protégé des dettes professionnelles	Limitée aux apports (sauf caution personnelle)	Limitée aux apports (sauf caution personnelle)
Capital	Aucun	Libre, dès 1 euro	Libre, dès 1 euro
Impôt	Impôt sur le revenu	SARL : impôt sur les sociétés. EURL : impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
Dirigeant	Indépendant	Gérant majoritaire : indépendant	Président : assimilé salarié
Atout	Création simple, gestion légère	Cadre légal sécurisant	Statuts souples, entrée d'associés facile
Contrainte	Plafonds de chiffre d'affaires en micro, pas d'associé	Formalisme, gérance encadrée	Charges sociales plus lourdes sur la paie

Plafonds, taux et seuils évoluent : à vérifier sur service-public.fr et auprès de l'URSSAF.

Module 4

Planifier avec une **roadmap**

Gantt · Jalons · Bilans intermédiaires

La **roadmap** : un Gantt pour séquencer ses tâches

1

Lister les tâches

À partir du plan d'action : chaque objectif devient des tâches concrètes.

2

Les enchaîner

Qui démarre après quoi ? Partir de la date de fin et remonter : c'est le rétroplanning.

3

Les caler dans le temps

Pour chaque tâche : un responsable, une charge de travail, un délai.

Cohérente avec les KPI et les priorités de la matrice

Avec des jalons placés sur la ligne du temps

Exemple de roadmap : le food truck sur **6 mois**

Tâche	Qui, charge	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Réorganiser la préparation	Hiro, 6 h		J1				
Prospecter les producteurs	Mei, 4 h			J2			
Lancer la carte fidélité	Mei, 4 h				J3		
Tester puis lancer le menu sain démarre après J1	Hiro et Mei, 4 h						J4
Bilans intermédiaires			Revue	Revue	Revue		Revue

◆ Jalon (J1 à J4) Le menu sain démarre après J1 : c'est un enchaînement.

Les **jalons** et les bilans intermédiaires

Fin du mois 2

JALON 1

Temps d'attente moyen : 7 min

Revue de jalon : 30 minutes

Fin du mois 3

JALON 2

Partenariats signés : 2

Revue de jalon : 30 minutes

Fin du mois 4

JALON 3

Cartes fidélité distribuées : 200

Revue de jalon : 30 minutes

Fin du mois 6

JALON 4

Plats sains au menu : 30 %

Revue de jalon : 30 minutes

À chaque revue Où en est-on ? · Qu'est-ce qui dérive ? · Que décide-t-on ?

Au minimum : un indicateur d'avancement par jalon et une revue à chaque jalon.

A vous, de **jouer** !

Construisez votre roadmap:
tâches, responsables, détails

15:00



Module 5

Suivre et **corriger**

Indicateurs SMART · Alertes · PDCA · QQOQCPC

Un indicateur par jalon, un **seuil d'alerte**

Jalon 1 : temps d'attente moyen

S Temps entre la commande et la remise du plat

M Chronométré sur 20 clients par semaine

A 9 min aujourd'hui, 7 visées, 5 à terme

R Répond à la promesse faite aux clients

T Atteint à la fin du mois 2

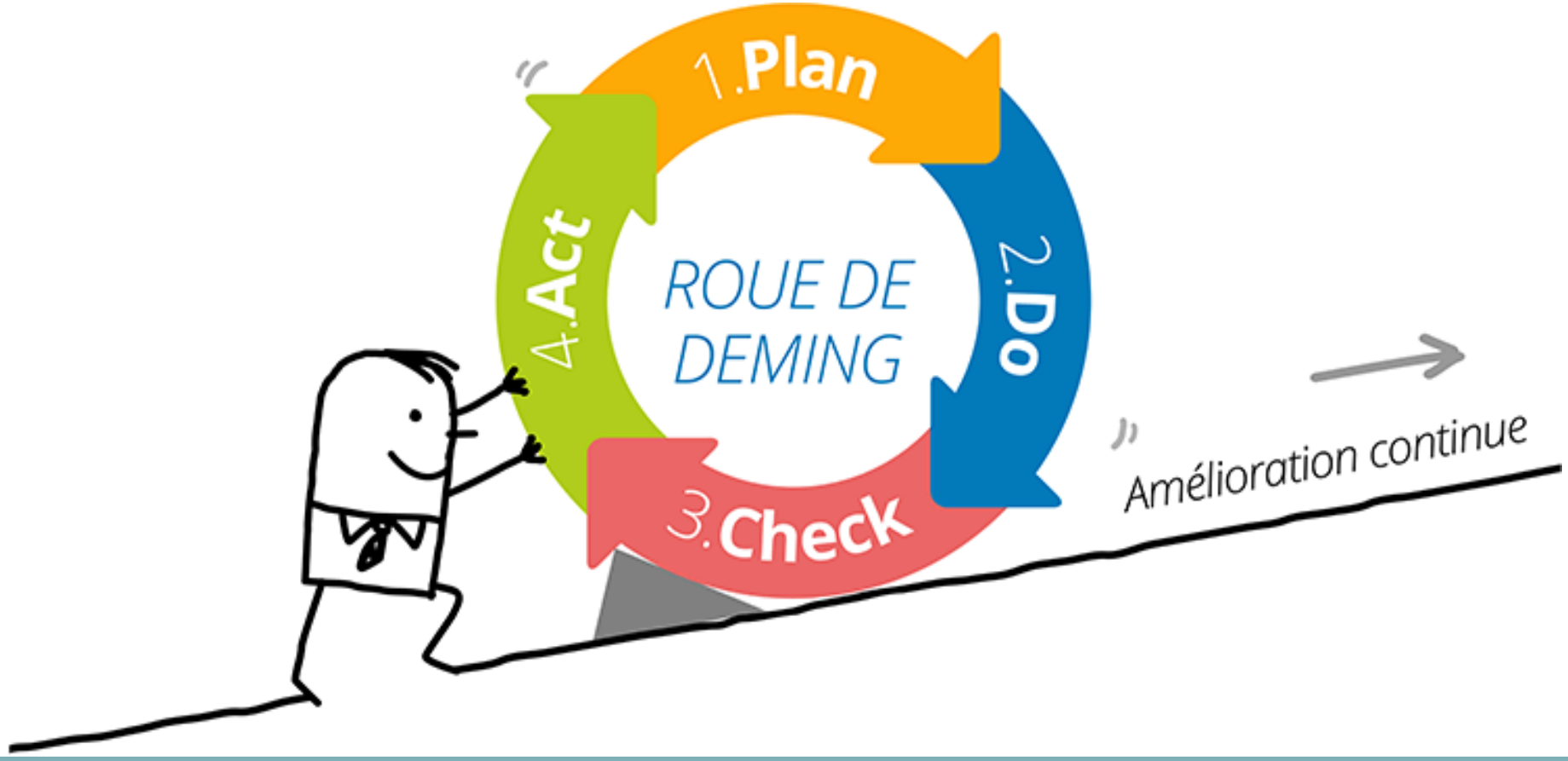
Vert : 7 min ou moins
On continue, rien à signaler.

Orange : 8 min
Alerte : point sous 48 heures.

Rouge : 9 min et plus
Plan de recouvrement et revue immédiate.

Qui surveille ? Mei, chaque lundi, sur le tableau de bord.

L'amélioration continue



Le plan d'action : QQOQCPC

Exemple : réorganiser la préparation pour réduire l'attente

Qui ?

Hiro, avec un équipier

Quoi ?

Réorganiser le poste de préparation

Où ?

Dans le camion, côté cuisine

Quand ?

Fin du mois 2

Comment ?

Légumes prédécoupés, deux postes wok aux heures de pointe

Pourquoi ?

Passer de 9 à 5 minutes d'attente

Combien ?

300 € d'équipement, 6 h par semaine



Traiter un écart : **revenir au plan**

Écart constaté	Cause probable	Action de retour au plan	Objectif	Qui	Délai
Temps d'attente : 9 min (cible 7)	Un seul poste de cuisson aux heures de pointe	Ajouter un second poste wok	7 min	Hiro	15 jours
Cartes fidélité : 120 (cible 200)	La carte n'est pas proposée à la caisse	La proposer à chaque commande	200 cartes	Mei	1 mois
Partenariats : 1 signé (cible 2)	Trop peu de rendez-vous obtenus	Contacter 5 nouveaux producteurs	2 signés	Mei	3 semaines

Chaque écart a un objectif de recouvrement chiffré

Chaque action a un responsable et un délai

Que retenez-vous ?

Un point positif
Un point à améliorer

"Une entreprise sans stratégie est comme un navire sans gouvernail."

Joel A. Barker


A
Merci de votre participation
Admin Compta
Retrouvez les supports de formation sur votre centre de ressources
Watch on YouTube