



Comment établir une stratégie gagnante grâce aux solutions de gestion informatiques

Par Caroline Du Paul, OGC Inc.

Traduction de l'article « [How to build a winning strategy with the help of IT Solutions](#) » paru dans *LBMAO Reporter*, Juillet/Août 2010, page 26 et 27.

Vous êtes probablement forcé de constater que dans le contexte d'affaires actuel, se démarquer des concurrents et fournir un service à la hauteur d'une clientèle de plus en plus exigeante soit devenu un tour de force à répéter presque quotidiennement.

Bien que cette réalité présente un défi de créativité important pour les dirigeants, elle offre également une excellente opportunité de questionner vos façons de faire et de cibler où vos efforts d'amélioration rapporteront le plus.

Votre système de gestion informatique s'avère un outil indispensable à cette démarche. Contenant de l'information cruciale sur vos opérations, votre système doit atteindre progressivement les 5 niveaux d'utilisation suivants pour devenir un actif rentable et stratégique pour votre entreprise:

- Niveau 1 : Automatiser certaines tâches
- Niveau 2 : Éliminer les redondances d'information
- Niveau 3 : Faciliter la recherche et la prise de décision
- Niveau 4 : Fournir des indicateurs clés pour mesurer vos performances et identifier les éléments qui doivent-être améliorés
- Niveau 5 : Soutenir votre développement d'affaire et mobiliser vos employés

Encore trop d'entreprises n'ont malheureusement pas réussi à évoluer leur système au-delà du niveau 3, au-delà duquel nous constatons les meilleurs retours sur investissement.

Les quatre grandes étapes suivantes constituent une stratégie simple mais complète pour intégrer réellement votre système informatique à la gestion courante de votre entreprise et pour augmenter votre compétitivité sur le marché.

Étape 1. Ayez une vision claire de votre entreprise

Afin d'établir les priorités d'affaires, il est primordial d'analyser la situation actuelle de votre entreprise. Ceci vous permettra de faire ressortir vos forces et vos faiblesses ainsi que les opportunités et menaces qui vous guettent. Certains indicateurs de performances pourront vous aider à constater la situation actuelle.

Tout d'abord, avec votre équipe de travail et votre fournisseur de système de gestion, prenez le temps **d'observer et de questionner les procédures** en place. Déterminez si toutes les étapes sont essentielles et faites de façon optimale. Vous serez surpris de découvrir le fondement réel de vos méthodes de travail actuelles et les améliorations que vous pourriez apporter en utilisant plus efficacement les outils à votre disposition, tel que votre système d'information.

Les indicateurs de performances financières vous permettent de **dresser un bilan complet de vos affaires**. En analysant les **ventes** (totales ou détaillées, selon plusieurs critères), **l'achalandage**, les **marges** brutes, la **rotation de stock**, **l'inventaire** ainsi que les **coûts d'opération**, il vous sera facile d'identifier les forces et les faiblesses de votre entreprise pour ensuite prendre les actions nécessaires. Par exemple, se débarrasser des produits « dormants » en inventaire permettra de libérer de l'espace pour les plus gros vendeurs et de réinvestir le capital ailleurs.

Un système de gestion complet vous permettra d'obtenir les informations pertinentes et des rapports selon vos besoins et d'analyser automatiquement les données selon les critères voulus. Vous pourrez donc concentrer vos efforts sur la mise en place du plan d'action plutôt qu'à la recherche d'informations.

Étape 2. Établissez une stratégie gagnante

En ayant fait une étude complète de la situation, à l'aide des informations obtenues de votre système de gestion, il vous sera possible d'**établir des objectifs** clairs, à courts et à longs termes. Ceux-ci peuvent être généraux à l'entreprise ou détaillés par département, catégorie de produits, etc. Un bon objectif sera précis et mesurable. Il vous guidera pour identifier les actions à mettre en place et établir les règles à suivre afin d'atteindre les buts et améliorer le rendement de votre entreprise. Vous déterminerez ainsi où mettre les efforts nécessaires.

Étape 3. Améliorez vos processus

Il est important de spécifier que l'implantation d'une bonne stratégie doit s'appuyer sur une combinaison solide de trois facteurs :

1) les outils (technologies utilisées). Votre système de gestion informatique devrait faire partie intégrante de vos tâches quotidiennes. Une bonne utilisation de votre outil de gestion permet d'automatiser et d'assurer l'efficacité de certaines tâches et ainsi de supporter la croissance de votre entreprise.

2) le personnel impliqué. Afin d'optimiser le travail de vos employés, vous devez assurer une formation continue pour développer leurs compétences et assurer la bonne mise en œuvre des procédures. Impliquer vos employés et partager les objectifs d'affaires est primordial et permettra de stimuler votre équipe pour ainsi améliorer les rendements.

3) des procédés clairs et bien implantés. En vous appuyant sur les informations précises et à jour fournies par votre logiciel de gestion, vous pourrez établir des objectifs et des actions claires et appuyées sur une analyse valide de vos données d'affaires. En minimisant le temps nécessaire pour la recherche d'information, vous pourrez mettre tout le temps nécessaire à la bonne mise en place du plan d'action.

Étape 4. Découvrez les impacts positifs et réévaluez les stratégies

La dernière étape d'une bonne stratégie d'action est l'évaluation des résultats. Avec votre équipe, effectuez un suivi régulier des nouvelles procédures et à l'aide de votre système de gestion, découvrez les impacts apportés par celles-ci. Vous pourrez ensuite, si nécessaire, réévaluer ou réaligner certaines stratégies dès que possible afin d'atteindre les objectifs plus rapidement. Ceci vous évitera des pertes de temps et assurera un plan d'action de qualité.

Conclusion

La mise en œuvre d'une bonne stratégie d'action permet inévitablement d'obtenir des résultats supérieurs. Votre système de gestion de l'information peut vous faire économiser beaucoup de temps et d'argent car il détient une mine d'or d'informations. Une maîtrise et une connaissance complète de vos outils permettent d'avoir un impact direct sur la performance de votre entreprise. Faites de vos solutions d'affaires un actif profitable pour votre organisation!