

Dirigeants, il vous reste 60 jours pour réussir l'année !

Après une année riche en actualité, et un été plus apaisé d'un point de vue sanitaire, septembre est arrivé avec son lots d'interrogations, dont l'une commune à la quasi-totalité des entrepreneurs : comment réussir 2021 à l'aube de la dernière ligne droite qui se présente ?

Car en effet, septembre implique de poser les derniers jalons pour récolter, en décembre, le fruit de ses efforts. Il s'agit donc d'un mois crucial où il va falloir être le plus actif possible et pendant lequel 3 éléments clés sont à prévoir de la part du dirigeant, à savoir : d'abord se poser, donner le temps pour le retour, pour ensuite affirmer les essentiels et enfin accompagner ses équipes avec énergie pour structurer la réussite.

Les 3 phases clés sur la route de la réussite ! Suivez le guide.

1- Donner du temps et revoir ses objectifs de façon réaliste pour ne pas tuer 2022 !

Dès la rentrée de septembre, il s'agit de prendre le temps avec ses équipes, de se poser sereinement avec elles, d'engager des échanges, et de partager sur la période qui vient de s'écouler. Le Dirigeant doit réellement faire équipe avec chacun.

Pour le dirigeant il s'agit d'être à l'initiative de ses échanges, ce qui lui permettra facilement de lancer la phase suivante de reprise d'activité. Car il faut en avoir conscience, qu'on l'accepte ou pas, en septembre les dés sont jetés commercialement parlant : dès septembre le Dirigeant sait si les objectifs de l'année sont encore réalisables. Il s'agit donc une fois les équipes posées, de faire le point avec elles sur ceux-ci. L'entreprise avait prévu une croissance de 20% en 2021 mais se situe plutôt autour de 13% dans ces nouvelles projections, il faut en tenir compte ! Inutile d'user jusqu'à la corde des équipes pour un objectif qui ne sera plus / pas atteignable. Par contre il est important de définir un nouvel objectif réaliste avec eux.

Car ajuster la réalité de la situation à ses ambitions est la garantie de compter avec le soutien de ses équipes. Il vaudra en effet mieux, être raisonnablement ambitieux pour 2021 en revoyant ses objectifs à la baisse pour préserver ses équipes, leur dynamisme et leur moral en vue de réussir 2022. Car, si dès les premiers jours de janvier les équipes ne sont pas mobilisées et réactives, on prend le risque d'être confronté à un nouvel échec. Il faut donc savoir arrêter les frais pour mieux repartir. Loin d'être un signe de défaite, il s'agit de la marque des grands dirigeants.

2- Affirmer les essentiels

Dans un second temps, il sera indispensable de sensibiliser l'ensemble de l'entreprise, chaque filiale, chaque site, chaque équipe, chaque service sur les essentiels pour atteindre les (nouveaux) objectifs de fin d'année.

En effet, comme évoqué plus tôt, les réussites des 60 prochains jours permettront de débiter 2022 avec la sérénité des acquis.

Dans ce cadre, le dirigeant devra mener à bien plusieurs réflexions, et s'interroger :

Quels objectifs pour chaque équipe (quoi) ?

3 et 3 seulement

A J-65 jours de la fin de l'année, il faudra définir les 3 objectifs essentiels qui permettront de gagner 2021 et de prendre la route de vos ambitions à l'horizon 2025 en déterminant vos indicateurs : le CA, le niveau de trésorerie, le nombre de nouveaux clients

Sont-ils atteignables (combien) ?

Les équipes sont de retour, 2020/2021 n'a pas été simple, le dernier quadrimestre de 2021 ne sera probablement pas simple non plus, il faut tenir compte de la réalité du terrain

Le juste niveau d'exigence, ni trop ni trop peu

Les piliers (qui) ?

Pour mener à bien ce plan, certains collaborateurs, certains services, certains sites sont incontournables. Il faut les connaître et les avoir sensibilisés à notre démarche, à notre réflexion pour les intégrer à notre plan.

Déterminer les quelques piliers (des personnes) de votre stratégie qui vont vous aider à construire votre réussite. L'humain ici est important, il s'agit de connaître ses équipes et de savoir comment les stimuler.

3- Accompagner ses équipes

Une fois le programme officiellement acté et lancé, le Chef d'entreprise devra être à la manoeuvre avec l'appui de chaque manager, chaque pilier. Il est intéressant dans ce cadre de :

Réaliser une prise de parole de lancement, et faire le tour de ses piliers en interne,

Et par la suite de procéder à un lancement collectif, suivi d'entretiens individuels ou en équipe resserrée afin de créer une bonne dynamique.

Enfin pour construire sa réussite, il sera important de stimuler ses équipes. Il s'agit donc de les connaître, et d'être dans l'échange humain, régulier, pour mobiliser tout un chacun et transmettre à l'ensemble des collaborateurs l'énergie nécessaire pour atteindre l'objectif de fin d'année, qu'il s'agisse de ses objectifs initiaux ou revus. En effet, quel qu'il soit, leur atteinte dépendra de la capacité du dirigeant à avoir une vision ambitieuse mais réaliste et surtout humaine de son entreprise.