

Le Cycle d'Évolution de l'Entreprise et Quelles Implications pour Vous

À chaque phase du cycle d'évolution de l'entreprise, des défis et des opportunités se présenteront. En situant la phase au sein de laquelle se trouve votre entreprise, vous serez plus efficace pour établir des objectifs et planifier le futur.



Phase 1: Démarrage

C'est le moment où vous faites des recherches, vous planifiez et vous vous lancez dans l'aventure. La phase de démarrage peut couvrir de un mois à un an.

Objectifs de cette phase

- Lever des fonds
- Constituer une base de clientèle
- Commencer à dynamiser les ventes
- Identifier un moyen pour améliorer la trésorerie

Actions à mener

- Mener des recherches sur le marché et la concurrence
- Élaborer un business plan
- Commencer à communiquer
- Choisir un nom et enregistrer l'entreprise
- Suivre les flux de trésorerie

Phase 2: Croissance

Une fois que votre entreprise a passé des étapes importante et fidélisé une base de clientèle, c'est le moment de penser à la croissance.

Objectifs de cette phase

- Augmenter les quantité de produits ou services fournis
- Booster le chiffre d'affaire et les profits
- Élargir la base de clientèle
- Rembourser les dettes

Actions à mener

- Investir dans de l'équipement
- Rechercher de nouveaux financements si nécessaire
- Identifier de nouveaux produits ou services à offrir
- Commencer à déléguer certaines tâches aux employés



Phase 3: Maturité

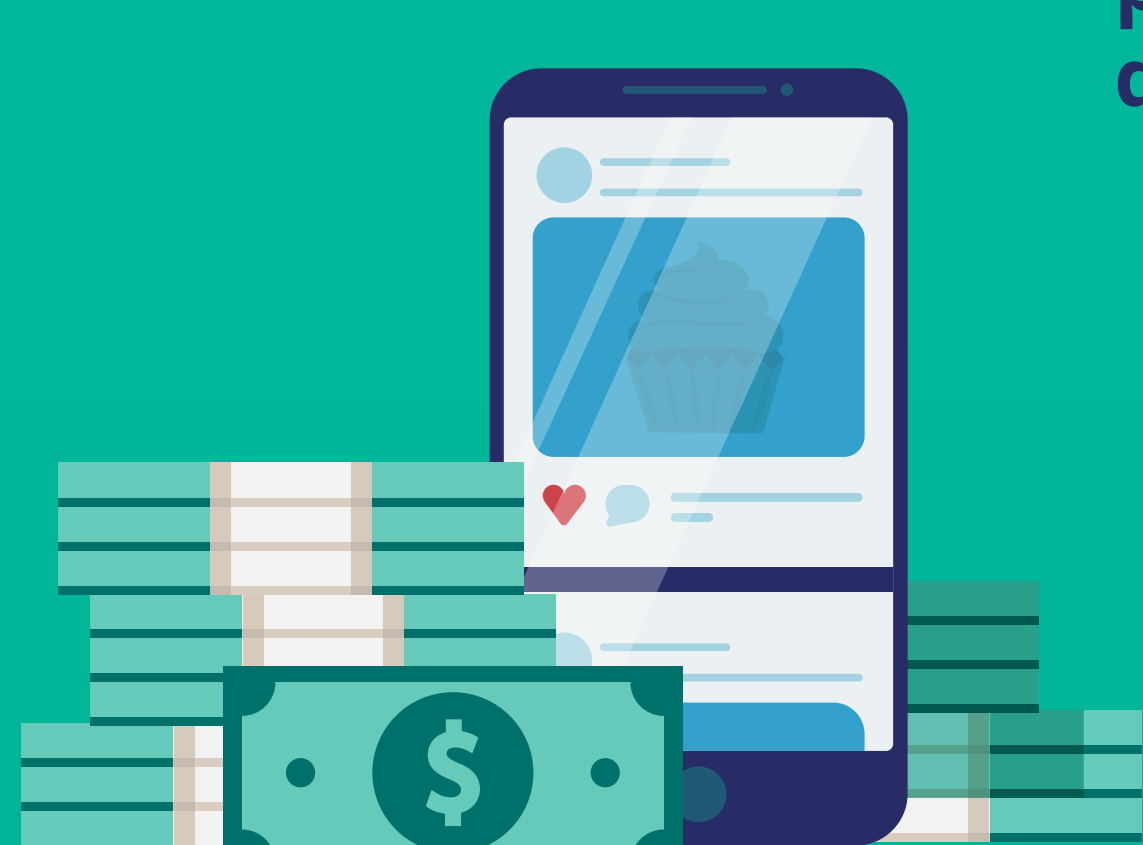
Après plusieurs années d'activité, votre entreprise peut avoir atteint une phase de maturité, alors qu'elle devient plus stable et dégage du profit.

Objectifs de cette phase

- Maintenir une large base de clientèle
- Améliorer votre reconnaissance de marque

Actions à mener

- Déléguer aux employés et se focaliser sur l'essentiel
- Peaufiner et multiplier les actions marketing, en utilisant des outils plus sophistiqués et en suivant vos campagnes et leurs retombées



Phase 4: Transition

Au cours de cette phase, votre entreprise peut faire face à des changements d'ordre positif ou négatif, dus à divers facteurs, par exemple un déclin des ventes, un marché qui évolue ou de nouvelles opportunités de croissance.

Objectifs de cette phase

- Ajuster ou élargir l'offre pour répondre à la demande du marché
- Mettre en place des promotions en phase avec les conditions du marché
- Trouver de nouveaux financements pour stimuler la croissance
- Commencer à mettre en œuvre votre plan tactique

Actions à mener

- Surveiller le chiffre d'affaire suite à des changements majeurs
- Noter les nouvelles conditions de marché
- Enregistrer les changements de préférence de la clientèle
- Créer un plan tactique pour le futur
- Trouver de nouvelles opportunités de partenariat



Phase 5: Succession

La fin du cycle de développement de l'entreprise survient lorsqu'un propriétaire décide de mettre un terme à son activité, de la vendre ou de trouver un successeur pour l'entreprise.

Objectifs de cette phase

- Prendre une décision basée sur vos objectifs personnels et sur ceux de l'entreprise
- Rechercher et choisir une option longtemps en avance
- S'assurer de ne prendre aucun risque ; consulter un avocat d'affaire si possible

Actions à mener

- Choisir un ami, un membre de la famille ou un employé pour reprendre l'activité
- Vendre l'entreprise
- Conserver la propriété partielle
- Mettre un terme à l'activité par nécessité, ou pour prendre sa retraite, ou pour commencer autre chose

