



Détermination des objectifs

« Les grands exploits ne sont pas le fruit d'un élan, mais le résultat de petits éléments réunis. »

Vincent van Gogh, peintre

Que ce soit dans la vie, les affaires ou le mentorat, il est important d'établir des objectifs. Certains **paramètres dans l'établissement des objectifs** devraient être connus et suivis de tous. En déterminant vos objectifs, il vaut mieux être habile et intelligent, ou comme on dit généralement en anglais, «**SMART** ».

Spécifique Il n'est pas assez précis de dire « Je veux réussir ». Les objectifs doivent être clairs comme du cristal et aussi détaillés que possible.

Mesurable Quand ? Combien ? Les objectifs ont besoin de résultats concrets et mesurables.

Axé sur l'action Assurez-vous de pouvoir mesurer les étapes nécessaires à l'atteinte de chaque objectif.

Réaliste Vous pourriez avoir de grandes difficultés à établir votre entreprise sur la lune ou d'avoir une croissance de 1 000 p. cent à chaque année. Empêchez-vous de fixer des objectifs qui ne sont pas atteignables. La satisfaction provient de l'atteinte d'objectifs. Une fois que vous serez rendu là où vous vouliez aller, vous pouvez toujours vous enligner pour des rivages plus lointains.

« Les ingrédients de la bonne vie sont au nombre de trois : le savoir, le gain et le désir. »

Christopher Morley, poète et romancier

Temps opportun Identifiez des délais pour l'atteinte d'objectifs à court et à long terme. C'est en évaluant votre progrès au moyen des étapes à court terme que vous pourrez garder le cap vers l'accomplissement de vos objectifs à long terme.

Il existe **quatre types d'objectifs** à considérer en affaires :

- **Financiers.** Ces objectifs comprennent des éléments du bilan et des états des résultats, comme le revenu brut, les frais d'exploitation, les salaires nets et les ratios de situation, tels que le ratio capitaux empruntés/capitaux propres et la rotation de stocks.
- **Mise en marché.** Se concentrant sur la captation et la fidélisation de clients, ces objectifs impliquent des activités telles que le réseautage, les présentations, la publicité, le contact direct avec la clientèle et d'autres stratégies et matériels promotionnels.
- **Opérationnels.** Ces objectifs ont un rapport direct avec l'amélioration de processus pour l'entreprise tels que la rationalisation de la production, le service client de qualité supérieure et la réduction des stocks.
- **De développement.** Parmi ces objectifs, on peut citer le recrutement de personnel, la formation, les avantages et tous les autres aspects en rapport avec le personnel. Ils visent également votre propre développement personnel en tant

« Célébrer vos succès!

Le fondateur de Wal-Mart, Sam Walton, avait promis à 71 ans de danser le hula sur Wall Street à New York si sa compagnie atteignait un profit net avant taxes de plus de huit p. cent. Wal-Mart y est arrivé ; Sam Walton a alors revêtu une jupe hawaïenne, il a invité des danseurs traditionnels hawaïens à se joindre à lui puis il a dansé le hula le long du trottoir de Wall Street.

que propriétaire de l'entreprise. Par exemple, les objectifs de développement comprennent : des cours de formation, des ateliers, des conférences, des événements de réseautage et des publications de l'industrie pour vous-même ou vos collaborateurs.

La *Structure d'établissement d'objectifs* a été développée pour vous aider dans le **processus d'établissement d'objectifs**. Il est probable que vous l'utiliserez plus d'une fois, car les objectifs doivent être revus et révisés sur une base régulière. Ces concepts vous serviront, à vous et à votre mentor, lorsque vous fixerez les objectifs de votre relation de mentorat. Voici quelques conseils pratiques pour fixer des objectifs :

- Vos objectifs doivent être les vôtres pour que vous soyez motivés à les atteindre. La première étape est donc de définir vos valeurs et vos priorités. Est-il plus important pour vous de générer des revenus ou d'être reconnu ? Êtes-vous disposé à travailler les jours de la semaine, les soirées et les fins de semaine ou avez-vous d'autres engagements en plus de votre entreprise ? Déterminez vos paramètres personnels ce qui vous donnera un cadre de travail solide sur lequel vous baser pour établir des objectifs.
- Utilisez maintenant ces renseignements pour répondre aux questions suivantes :
 - a) Quels sont mes objectifs à court et à long terme et quels sont leurs délais ?
 - b) Que dois-je apprendre pour atteindre ces objectifs ?
 - c) Quelles tâches dois-je compléter et quand chacune d'elles doit-elle être terminée ?
 - d) Comment mon mentor peut-il m'aider ?
 - e) De quelles autres ressources ai-je besoin ?

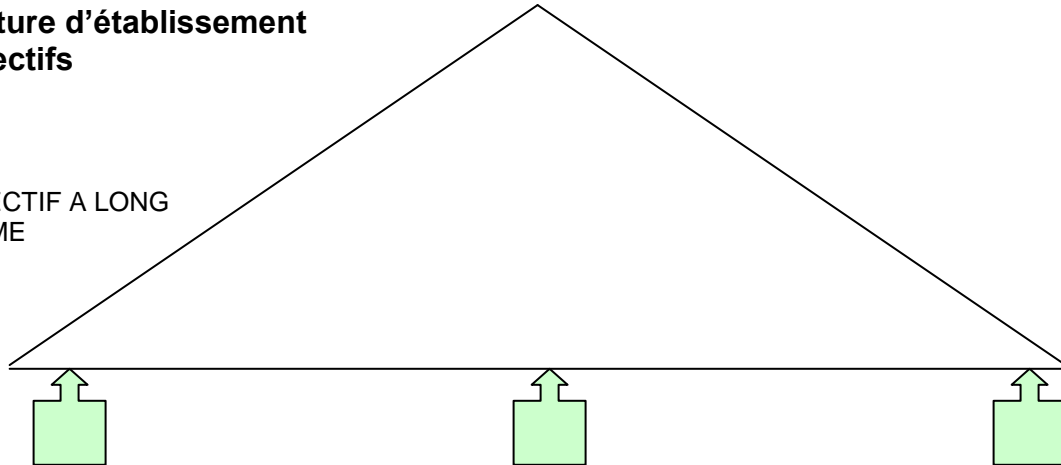
Utiliser cette **liste de contrôle** pour vérifier que vos objectifs sont «**SMART**».

1. Mes objectifs sont-ils conformes à mes valeurs ?
2. Suis-je personnellement motivé à travailler pour atteindre ces objectifs ?
3. Sont-ils écrits assez clairement pour être encore compris dans un an ?
4. Mes objectifs sont-ils assez spécifiques pour être mesurés ?
5. Peuvent-ils être mesurés au moyen d'un effort raisonnable ?
6. Puis-je établir des jalons pour vérifier si je suis toujours dans la bonne direction ?
7. Mes objectifs sont-ils réalistes et atteignables ?
8. Puis-je délimiter des tâches ou des actions spécifiques qui me mèneront directement à mes objectifs ?
9. Mes objectifs à court terme me conduisent-ils à mes objectifs à long terme ?
10. La relation entre chacun de mes objectifs donne-t-elle un sens à leur ensemble ?
11. Est-ce que je pense à mes objectifs quand je prends une décision d'affaires ?
12. Mes employés comprennent-ils et croient-ils en mes objectifs ?
13. Ai-je inclus un système de récompense pour l'atteinte d'objectifs individuels ?
14. Est-ce que je révise ou mets à jour mes objectifs lorsque c'est nécessaire ?
15. Est-ce que je partage mes objectifs avec les autres ?

Vérifier que vos objectifs sont « SMART ! »
S spécifique
M esurable
A xé sur l'action
R éaliste
T emps opportun

Structure d'établissement d'objectifs

OBJECTIF A LONG TERME



OBJECTIFS A COURT TERM

FINANCIERS	MISE EN MARCHÉ	OPÉRATIONNELS	DE DÉVELOPPEMENT

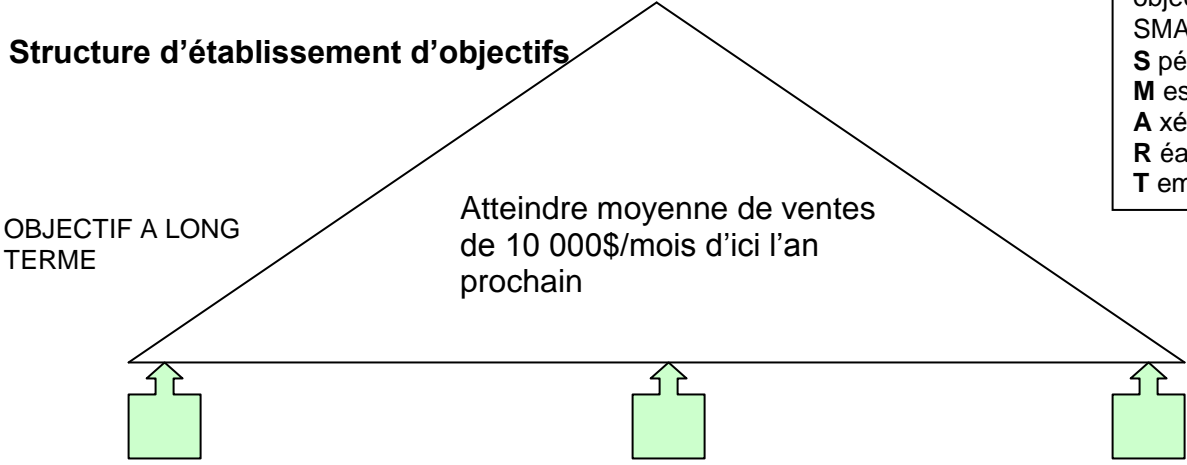
TACHES

FINANCIERS	MISE EN MARCHÉ	OPÉRATIONNELS	DE DÉVELOPPEMENT

Étapes d'établissement d'objectifs

1. Établir des objectifs à long terme ayant des délais de un à cinq ans.
2. Établir des objectifs à court terme ayant des délais de six mois à un an.
3. Décrivez les tâches ou les étapes spécifiques qui vous aideront à atteindre vos objectifs à court terme.
4. Indiquez une date pour chaque objectif et chaque tâche.

Vérifier que vous objectifs sont « SMART ! »
S pécifique
M esurable
A xé sur l'action
R éaliste
T emps opportun



OBJECTIFS A COURT TERM

FINANCIERS	MISE EN MARCHÉ	OPÉRATIONNELS	DE DÉVELOPPEMENT
Réduire le temps de recouvrement des créances de 25 p. cent en fin d'année	Ajouter 25 nouveaux clients au cours de l'an prochain	Être reconnu comme le fournisseur local numéro de l'industrie d'ici deux ans	Compter sur un personnel de qualité d'ici le mois de juin pour avoir du temps à consacrer à la mise en marché et au réseautage
Réduire le coût des produits vendus de 5 p. cent en fin d'année	Maintenir les niveaux de fidélisation des clients à 90 p. cent	Emménager dans de plus grandes installations d'ici la fin de l'année	Compléter le cours de commerce électronique d'ici septembre
	Lancer son nouveau site Web d'ici mars prochain	Augmenter le roulement des stocks de 10 p. cent au cours des deux prochaines années	Lire trois revues professionnelles par mois

TACHES

FINANCIERS	MISE EN MARCHÉ	OPÉRATIONNELS	DE DÉVELOPPEMENT
Mettre à jour une ancienne liste de comptes par semaine	Examiner les propositions des dessinateurs de sites Web	Compléter le dénombrement des stocks d'ici février	Rencontrer un conseiller en recrutement de cadres ce mois-ci
Contacteur le service de comptes en souffrance tous les vendredis	Externaliser le traitement du site Web	Visiter 10 locaux potentiels en compagnie de l'agent immobilier d'ici juillet	Terminer au moins une affectation de commerce électronique par mois
Réaliser la conception d'un processus optimisé pour l'exécution de commandes d'ici décembre	Faire une visite à l'improviste par jour		S'abonner à des magazines spécialisés dans son secteur d'activité vers la fin du mois
Négocier de plus longues échéances pour les comptes créditeurs avec deux grands fournisseurs	Commander de nouvelles cartes d'affaires d'ici la fin du mois		Trouver un nouveau cours de formation pour le nouveau responsable, qu'il devrait suivre le trimestre prochain
	Assister à toutes les réunions d'associations professionnelles		
	Effectuer un sondage de la clientèle d'ici octobre		