

PREPARER 2026 POUR LES DIRIGEANTS DE PME PMI

Tout le monde n'a pas une équipe de direction pour travailler sur les objectifs et la stratégie de l'année prochaine.

Alors vous, Chef d'entreprise, seul face à l'ampleur du travail, comment faites-vous ?

Mon métier est de vous accompagner dans cet instant crucial qui va définir l'avenir à court terme (1 an) de votre entreprise.

Voici, résumé en quelques lignes, comment je peux vous accompagner

Introduction : Le Tremplin de la Proactivité

Cette période n'est pas qu'une simple transition ; c'est une fenêtre stratégique cruciale, un tremplin unique pour forger la réussite de votre entreprise dans les douze prochains mois. La proactivité n'est pas une option, c'est une nécessité. Définir une **stratégie d'entreprise** robuste et adaptable, c'est se donner les moyens de transformer les incertitudes en opportunités, de naviguer avec assurance dans un environnement économique en constante évolution.

Mais comment transformer cette période d'analyse en un véritable laboratoire de croissance pour 2026 ? Je vous propose un guide, une aide en travaillant les étapes essentielles pour élaborer une **stratégie d'entreprise** percutante, en intégrant les insights des experts et en capitalisant sur l'agilité qui caractérise les leaders. Si la complexité de cette tâche vous semble immense, n'oubliez jamais qu'un œil extérieur et expérimenté, peut faire toute la différence.

ETAPE 1

L'Indispensable Bilan : Analyse Rétrospective et Prospective (SWOT)

Avant de tracer les lignes de l'avenir, un retour critique sur le passé est impératif.

La première étape d'une **stratégie d'entreprise** réussie pour 2026 passe par une analyse approfondie de l'année 2025.

Il ne s'agit pas seulement de regarder les chiffres, mais de comprendre les dynamiques sous-jacentes. Dressez d'abord un tableau simple de vos

- **Forces et Faiblesses INTERNES** : Qu'est-ce qui a fonctionné ? Quels sont vos atouts distinctifs (technologie, équipe, processus) ? Où se situent vos lacunes (compétences, ressources, efficacité opérationnelle) ?
- **Opportunités et Menaces EXTERNES** : Quels sont les changements de marché à venir ? Les nouvelles technologies (IA, automatisation) ? Les évolutions réglementaires ? La concurrence ? Une étude de marché consultant indépendant pourrait par exemple révéler une nouvelle niche de clients ou une menace émergente de la part d'acteurs inattendus.
- **Analyse financière**
Rapports financiers : générez votre bilan, compte de résultat et tableau de flux de trésorerie afin d'évaluer votre santé financière 2025. Comparez vos résultats à vos objectifs de début d'année et identifiez les écarts : certains coûts sont-ils supérieurs à ce qui était prévu ?
- **Optimisation & planification** Envisagez de prépayer certaines dépenses pour réduire votre base fiscale. Identifiez les dispositifs d'optimisation à activer (ex. amortissements, crédits d'impôt, expatriation temporaire...).

Cette analyse SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) est le socle de toute décision future. Elle vous permet d'identifier les domaines où votre entreprise excelle et ceux où des améliorations s'imposent.

ETAPE 2 :

Définir une Vision Claire et des Objectifs « SMART » pour 2026

Une fois le diagnostic posé, il est temps de se projeter.

Où voulez-vous que votre entreprise soit fin 2026 ?

La vision doit être **inspirante, claire et partagée**.

Elle servira de boussole à toutes vos actions. À partir de cette vision, traduisez vos ambitions en objectifs **SMART** (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis).

- **Spécifique** : Au lieu de “augmenter les ventes”, mettez une valeur par exemple préférez “augmenter de 15% le chiffre d’affaires des produits X sur le segment Y”.
- **Mesurable** : Chaque objectif doit avoir des indicateurs de performance clés (KPI). Pour l’optimisation de l’expérience client, cela pourrait être une augmentation de 20% du NPS (Net Promoter Score).
- **Atteignable** : Les objectifs doivent être ambitieux mais réalisables, en tenant compte de vos ressources.
- **Réaliste** : Ils doivent être pertinents par rapport à votre vision et à l’environnement.
- **Temporellement défini** : Une échéance claire (ex: “d’ici le 31 décembre 2026”).

C’est aussi le moment de réfléchir aux objectifs non financiers : renforcer votre image de marque, améliorer la qualité de vie au travail, ou renforcer votre expertise professionnelle ou même mettre en place la transparence salariale. Ici encore le travail du consultant peut soulager votre quotidien, vous apporter de la méthodologie et fédérer vos collaborateurs autour d’un projet qui les implique et les concerne.

ETAPE 3

Articuler Votre Stratégie Digitale : Le Cœur de Votre Présence 2026

Dans le paysage économique actuel, aucune **stratégie d'entreprise** n'est complète sans un volet digital robuste. Fin 2025 est le moment idéal pour affiner votre "stratégie digitale" pour 2026.

Cybersécurité

Avec l'augmentation des menaces, la cybersécurité doit être une priorité absolue. L'engagement d'un RSSI temps partagé peut être une solution pertinente pour les PME n'ayant pas les ressources internes pour un poste à temps plein.

Protéger votre entreprise, c'est protéger votre avenir.

Optimisation SEO et Visibilité

Votre visibilité sur la toile est importante ; ne négligez pas les moteurs de recherche et donc votre approche du web ; d'autant que la nouvelle génération qui peut faire partie de vos acheteurs, ne va pas se priver de faire des recherches ; un spécialiste pourra vous conseiller.

E-commerce et Canaux de Vente

Si ce n'est pas déjà fait, ou si vous n'êtes pas au top de votre jeu, 2026 doit être l'année de l'optimisation de vos plateformes e-commerce. Explorez de nouveaux canaux de vente pour diversifier vos sources de revenus. Un expert e-commerce peut vous aider à identifier les lacunes et les opportunités. ET MEME EN B2B l'e-commerce peut être une solution pour la vente de services ou produits qui arrivent en fin de vie. Pensez de façon innovante et différenciez-vous.

Contenu et image de marque (branding)

Votre expertise en communication est cruciale. Développez une stratégie de contenu pertinente (articles de blog, vidéos, réseaux sociaux) qui reflète votre identité de marque et votre expertise digitale. Le contenu doit éduquer, engager et convertir.

La transformation digitale n'est plus un concept, c'est une réalité opérationnelle.

Renforcer l'Expérience Client : La Fidélisation comme Moteur de Croissance

Comment mesurez-vous la satisfaction de vos clients ? est-ce efficace, leur faite vous un retour et travaillez-vous sur les actions d'amélioration continue ?

Comment vos futurs clients vous trouvent-ils ? Investissez dans ce REX pour vous améliorer et montrez à vos clients qu'ils sont importants pour vous.

L'expérience client est bien plus qu'une simple tendance ; c'est le cœur battant de la fidélisation et un puissant levier de développement commercial. En cette fin 2025, analysez chaque point de contact avec vos clients.

Parcours Client

Cartographiez le "parcours client" de A à Z. Où sont les frictions ? Où pouvez-vous créer des moments mémorables ? L'objectif est de rendre chaque interaction fluide et agréable.

Personnalisation

Utilisez les données pour offrir des expériences personnalisées. La connaissance de vos clients est votre plus grand atout.

Feedback et Amélioration Continue

Mettez en place des systèmes pour recueillir les retours clients et les intégrer dans vos processus. Une amélioration continue expérience client est un processus sans fin.

C'est à nouveau un domaine sur lequel je peux vous apporter de la méthode et diagnostiquer vos pratiques actuelles dans le but de vous aider à innover.

ETAPE 4

Assurer la Continuité et la Conformité : La Sécurité comme Gage de Confiance

Dans votre environnement, la résilience de votre entreprise est une pierre angulaire de votre **stratégie d'entreprise**. La fin 2025 est le moment d'évaluer vos dispositifs de **plan de continuité d'activité et de conformité réglementaire**. **Cela se fait à travers votre analyse des risques.**

Dans un contexte changeant, mieux vaut s'y préparer dès maintenant. Mon programme d'analyse et gestion des risques vous permettra d'y voir clair et d'aller jusqu'à l'intégration dans votre rapport RSE et ou rapport à vos parties prenantes.

Facturation électronique

- À partir de **janvier 2026**, la France impose la facturation et la réception électroniques pour toutes les entreprises via le Portail Public de Facturation (PPF).
- Commencez à tester le process, former vos équipes et sélectionner la plateforme.

Évolutions fiscales

- Le projet de loi de finances 2026 prévoit des ajustements : gel des tranches d'imposition, possible hausse de certaines taxes.
- Anticipez ces changements dans votre budget.

Conformité

Les réglementations évoluent constamment. Assurez-vous que vos pratiques sont en totale conformité réglementaire pour éviter des sanctions et maintenir la confiance. Cela peut inclure des aspects liés à la protection des données, à la sécurité sanitaire (notamment pour l'agroalimentaire) ou aux normes sectorielles.

ETAPE 5

Capital Humain et QVT : L'Engagement de Vos Équipes

VOS COLLABORATEURS SONT VOTRE RESSOURCE LA PLUS PRECIEUSE.

Une stratégie d'entreprise pour 2026 doit impérativement intégrer une dimension humaine forte, axée sur la qualité de vie au travail (QVT).

Bien-être et Engagement

Des employés heureux sont des employés productifs et fidèles. Mettez en place des actions concrètes pour améliorer leur bien-être physique et psychologique.

Développement des Compétences

INVESTISSEZ DANS LA FORMATION et le développement des expertises professionnelles de vos équipes. Cela renforce leur engagement et la compétitivité de l'entreprise. En prenant un organisme agréé QUALIOPI vous pouvez obtenir des financements de votre OPCO. Partenaire de L'ACADEMIE SACRES FRANÇAIS (QUALIOPI) je suis en mesure de vous proposer des programmes sur mesure correspondant à vos réels besoins.

Dialogue Social

Favorisez un dialogue social constructif. Un environnement de travail sain est un levier de performance.

Un consultant QVT peut vous apporter une expertise précieuse pour transformer votre environnement de travail.

Quelque soit la taille de votre entreprise, travaillez la future « transparence salariale » correspondant à la nouvelle directive Européenne.

ETAPE 6

L'Agilité et l'Innovation : Votre Boussole pour 2026

Le monde évolue à une vitesse fulgurante. Votre **stratégie d'entreprise** pour 2026 ne peut pas être statique ; elle doit être agile et orientée vers l'innovation.

- **Veille Stratégique** : Restez à l'affût des nouvelles technologies, des tendances de marché et des pratiques émergentes.
- **Culture de l'Innovation** : Encouragez l'expérimentation et la prise de risque calculée au sein de vos équipes. L'innovation n'est pas l'apanage des startups.
- **Adaptabilité** : Votre plan doit être un document vivant, capable d'être ajusté en fonction des réalités du terrain.

Mon rôle de consultant est de vous aider à insuffler cette dynamique au sein de votre organisation. Le programme « AMBIDEXTRIE » est l'un des outils que j'utilise pour favoriser cette innovation et cette agilité.

Conclusion : Investir dans Votre Avenir et entrons en contact. Je peux vous aider.

Préparer 2026 dès fin 2025 n'est pas une tâche que l'on doit prendre à la légère. C'est un investissement stratégique dans la pérennité et la croissance de votre entreprise. Chaque étape, du bilan critique à l'adoption de l'agilité, doit être menée avec rigueur et vision.

Si la complexité de ces chantiers vous semble démesurée, ou si vous souhaitez bénéficier d'un regard extérieur objectif et d'une expertise pointue, n'hésitez pas. Que ce soit pour la stratégie agile, le développement commercial, l'optimisation de l'expérience client, la gestion des risques ou la QVT, l'humain au cœur de votre organisation, je vous accompagnerai pour

Débloquez votre POTENTIEL

Gagnez en AGILITE

Accélérez votre SUCCES

Laurent BRUHL