



Un phare pour vous guider, *indispensable et incontournable*

En tant que dirigeant d'entreprise, il est important d'avoir en tête tous les volets stratégiques pour prendre des décisions éclairées. Sans outil de synthèse, il est facile de s'y perdre. Le phare de gestion (PDG) fait partie des outils intéressants pour capturer ses éléments. C'est un outil évolutif qui est fiable et puissant à sa huitième version. Pourquoi? Il doit être "challengé au quotidien"! Comment? Lorsque vous échangez avec vos employés, clients, vos fournisseurs, partenaires, compétiteurs, médias... Une fois les trois premières versions complétées, il vous aidera à comprendre rapidement ou mettre votre temps, énergie et argent pour être efficient.

- Il permet à l'entrepreneur de structurer sa pensée afin de faire évoluer ses idées, de clarifier sa vision et de déceler les actions qui la concrétisent.
- En complétant ce fichier Excel, vous obtiendrez aussi, grâce à son organigramme unique, un outil de médiation facilitant vos échanges et la communication au sein de votre équipe.
- Il apporte une prise de conscience rapide et efficace sur les réalités actuelles et futures de votre situation
- Il vous aide à mieux comprendre vos méthodes de gestions.

Bref, le PDG est un outil qui libère votre esprit d'une surcharge d'informations et disons-le, souvent source de grands maux de tête!

Sylvie Huard, Femme d'affaires passionnée (10 transactions d'actions dont 3 avec sa famille) | Coach | Médiatrice | spécialisé en relève d'entreprises familiales | bac psy. | MBA |

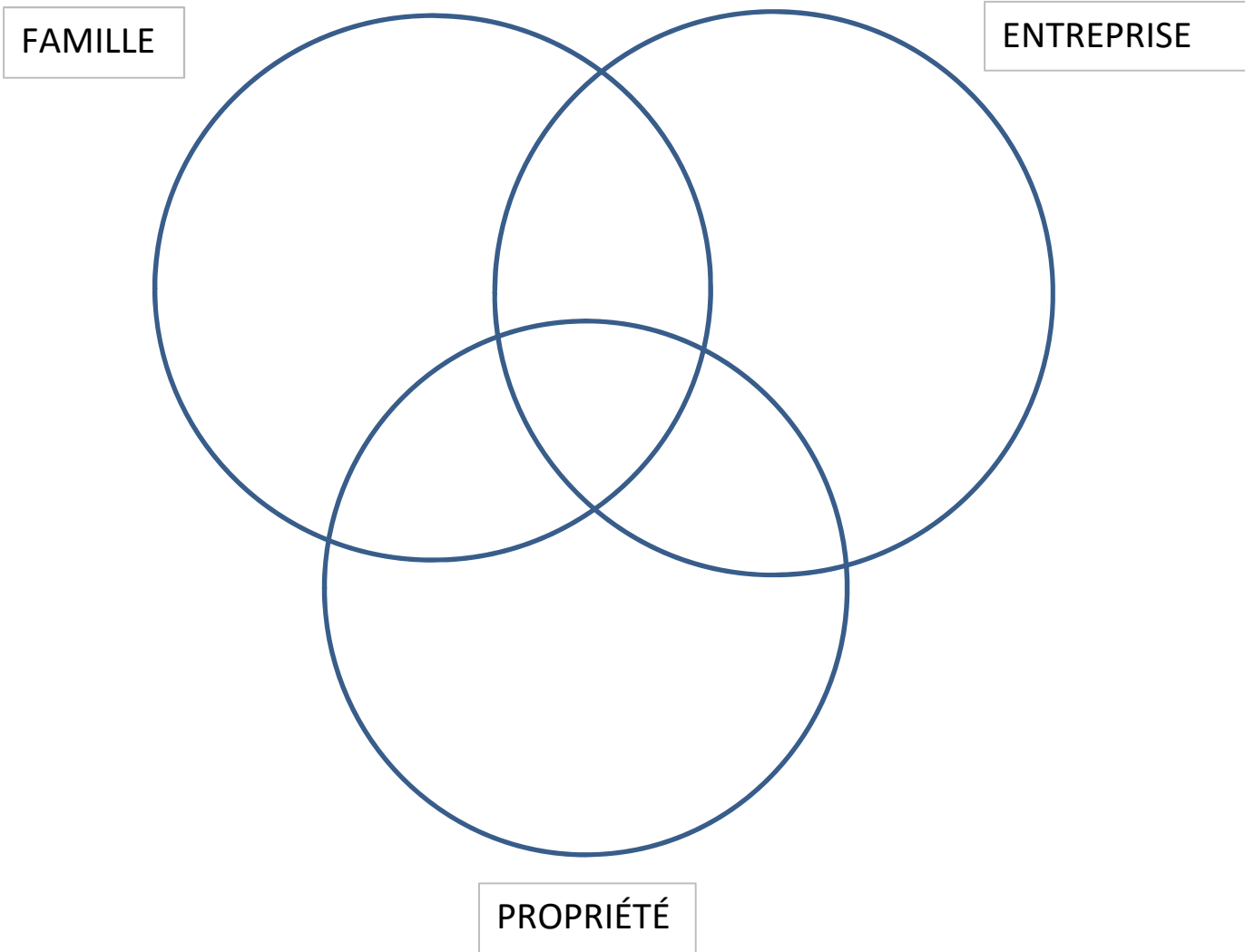
Voyageur, il n'y a pas de route, la route se construit à mesure que tu marches. Antonio Machabo

Voici trois billets de blogue qui en parle plus en profondeur:

<http://www.harmonieintervention.com/coaching/phare-de-gestion/comment-va-votre-pdg>

<http://www.harmonieintervention.com/coaching/phare-de-gestion/phare-de-gestion>

PLAN STRATÉGIQUE FAMILIAL (S'ORIENTER)



Raison d'être de la famille:

Vision de la famille:

Vision de l'entreprise:

Vision de la propriété:

Valeur 1:	Comportements appropriés	Comportements inappropriés
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Valeur 2:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Valeur 3:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Valeur 4:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

DÉFI:

PRIORITÉ:



PLAN STRATÉGIQUE ENTREPRISE (S'ORIENTER)



[Redacted]

Du / Au:

[Redacted]

Version :

Mise à jour:

Vision:

[Redacted]

Stratégie:

[Redacted]

Client Type :

[Redacted]

Défi:

[Redacted]

Partenaires :

[Redacted]

Risques:

[Redacted]

Talent :

[Redacted]

Positionnement:

[Redacted]

Marché(s):

[Redacted]

Compétiteurs :

[Redacted]

Valeurs :

[Redacted]

Industrie :

[Redacted]

INTERNE

FORCES

1)

[Redacted]

2)

[Redacted]

3)

[Redacted]

4)

[Redacted]

5)

[Redacted]

6)

[Redacted]

À AMÉLIORER

13)

[Redacted]

14)

[Redacted]

15)

[Redacted]

16)

[Redacted]

17)

[Redacted]

18)

[Redacted]

EXTERNE

3 OPPORTUNITÉS

7)

[Redacted]

8)

[Redacted]

9)

[Redacted]

3 MENACES

19)

[Redacted]

20)

[Redacted]

21)

[Redacted]

3 BESOINS CLIENTS

10)

[Redacted]

11)

[Redacted]

12)

[Redacted]

3 BESOINS PARTENAIRES

22)

[Redacted]

23)

[Redacted]

24)

[Redacted]

Priorité de l'année

[Redacted]

Priorité du mois

[Redacted]

Priorité de la semaine

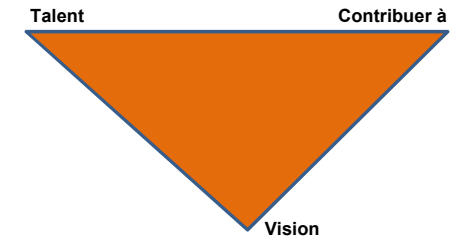
[Redacted]



Conseil d'administration	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Directeur général	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

ORGANIGRAMME (S'ENGAGER)



Directeur des ventes	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Directeur des finances	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Directeur des opérations	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Directeur des ressources humaines	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Employés(es)	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Employés(es)	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Employés(es)	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	

Employés(es)	
Rôle	
Talent	Contribuer à
Vision	



LES 5 RESPONSABILITÉS (SE RESPONSABILISER)

Titre:	
Rôle	
Responsabilités (5)	1
	2
	3
	4
	5

Titre:	
Rôle	
Responsabilités (5)	1
	2
	3
	4
	5

Titre:	
Rôle	
Responsabilités (5)	1
	2
	3
	4
	5

Titre:	
Rôle	
Responsabilités (5)	1
	2
	3
	4
	5

Titre:	
Rôle	
Responsabilités (5)	1
	2
	3
	4
	5



ETATS DES RÉSULTATS (S'ÉVALUER)

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Cumulatif de l'année		Budget		Année -1		Année -2		Année -3						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%					
Revenus des ventes																											
Ventes brutes														-	100%		100%		100%		100%		100%		100%		
Moins: Remise et rabais														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Ventes Nettes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
COÛTS DES MARCHANDISES VENDUES																											
Stock initial														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Achat														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Frais de transport														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Main d'œuvre directe														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Charges indirecte														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Moins: Stock de fin														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Total du coûts des M/ses vendues	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Marge brutes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
CHARGES																											
Frais Généraux																											
Outils d'accompagnements														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Services public (électricité, gaz, téléphone)														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Location d'équipement														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Salaire, avantages et cotisations de l'employeur														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Fourniture de bureau														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Livraison, transport et messagerie														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Frais automobile														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Amortissements														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Entretiens et réparations														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Locaux														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Total des frais généraux	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
Frais d'administration																											
Sous-Traitant														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Frais de conférence et de formation														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Honoraire Professionnels														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Intérêts et frais bancaire														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Frais de carte de crédit														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Intérêts sur dette à long terme														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Assurances														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Taxes professionnelles (taxes d'affaire) et permis														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Abonnement et associations														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Dépenses diverse														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Total des frais d'administration	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
Frais de vente																											
Publicité														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Frais de représentation														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Transport et déplacement														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Hébergement														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Amortissement - Equip. Informatique														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Créances irrécouvrables														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Site internet - développement et mise a jour														-	0%		0%		0%		0%		0%		0%		
Total ventes et marketing	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
Total des Charges	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
Excédent (perte) brute d'exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
Résultat cumulé	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
% de vente mois / mois	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%													
Ventes des trois dernières années																											
Année - 1																											0%
Année - 2																											0%
Année - 3																											0%



harmonie
INTERVENTION

SYLVIE HUARD | EXPERTISE RELÈVE

T 418 840 2594 C 418 933 0630 | info@harmonieintervention.com

Prévenir et résoudre les divergences pour assurer la croissance

