

10 pas pour travailler «SUR» votre entreprise et non «DANS» votre entreprise

Les entrepreneurs, surtout au début, se voient dans l'obligation de porter de nombreux chapeaux. Bien qu'ils puissent être CEO-fondateur, ils doivent souvent également assumer des rôles moins glamourieux. Dans les premières phases de votre startup, vous avez beaucoup de tâches à entreprendre et vous consacrez beaucoup de temps à travailler «dans» l'entreprise pour la maintenir à flot. Ceci est acceptable à court terme, mais si vous voulez vous développer, vous devez prendre le temps de travailler «sur» votre entreprise et de vous attaquer à des tâches stratégiques de plus haut niveau comme le développement et la planification des affaires. Voyons les **10 pas pour travailler « SUR » votre entreprise et non « DANS » votre entreprise**.

1. Partagez bien votre temps

Passez un tiers de votre temps à faire le travail, consacrez un tiers à la construction de la startup (marketing, clients, communication) et le dernier tiers à diriger et à gérer votre personnel. La discipline est de ne pas laisser que l'immédiat vous détourne des de la mission du marketing et de la gestion. L'urgent ne peut pas remplacer l'important.

2. La réflexion stratégique

Vous devez être discipliné pour penser votre entreprise stratégiquement. La stratégie est prioritaire car, sans elle, où allez-vous? Il faut donc que vous marquez sur votre agenda que vous devez réfléchir à la stratégies 2-3 fois par semaine. Entretemps, vous pouvez évaluer la meilleure façon de répondre aux besoins de votre boîte. Soyez proactif : accordez-vous un temps ininterrompu pour réfléchir de manière stratégique. Sinon, vous risquez de passer la plupart de votre temps à répondre aux besoins des autres.

3. Vous êtes votre meilleur client

Imaginez que vous recevez un gros client dans vos bureaux. Pendant la réunion vous lui consacrez votre attention à temps complet. Vous ne répondez pas au téléphone ni enverrez des e-mails. Maintenant, faites l'exercice de considérer votre startup comme votre meilleur client, ce qui est le cas. Vous pouvez commencer par un après-midi par semaine et faites participer votre équipe. Vos collaborateurs doivent savoir et comprendre pourquoi ce temps est important.

4. Prenez du recul

Si vous n'êtes pas capable, ou vous n'avez pas la possibilité, de penser stratégiquement à votre entreprise, alors, prenez du recul. Éloignez-vous de votre bureau pour respirer et découvrir une nouvelle perspective. Ce petit exercice qui ne demande aucun effort est bien utile et à refaire autant de fois que nécessaire.

5. Planification de la stratégie

Nous l'avons vu, souvent, les urgences quotidiennes « volent » le temps de penser l'entreprise stratégiquement. Mais pour réussir, vous devez développer un dynamique stratégique qui comprend des mises à jour stratégiques annuelles, trimestrielles et mensuelles. Ces réunions doivent être planifiées et bien définies à l'avance. Réduisez l'ordre du jour à quatre points: les clients, la différenciation stratégique, l'exécution et à une bonne santé financière.

6. Construisez un bonne équipe

Embaucher le bon personnel est, déjà à moyen terme, un investissement pour votre entreprise. Compter sur des collaborateurs de confiance est essentiel pour ne pas avoir à contrôler s'ils font du bon travail. Mais, de plus, facilitez une formation continue à vos travailleurs, ils acquerront des connaissances et des compétences qui vous délivreront de devoir vous focaliser « dans » votre entreprise. Ce temps vous pourrez le consacrer à travailler « sur » votre entreprise.

7. Construisez un système efficace

La plupart des entreprises à succès fonctionnent sur des systèmes. Un système est «un ensemble de principes ou de procédures selon lesquels quelque chose est fait». Une fois que vous avez mis en place des systèmes qui peuvent être gérés par d'autres, vous pouvez vous concentrer sur ce qui compte vraiment pour l'avenir de l'entreprise, comme la croissance et les bénéfices. N'hésitez pas à faire appel à un expert comme un [consultant](#).

8. Déléguez, déléguez, déléguez

Les entrepreneurs tels que vous doivent apprendre à déléguer et responsabiliser leurs collaborateurs afin que vous puissiez passer plus de temps à développer l'entreprise. Plus vous donnez de compétences à vos travailleurs, et leur permettez de prendre les rênes des tâches quotidiennes de l'entreprise, plus vous pouvez vous concentrer sur son expansion stratégique.

9. À chacun son travail

Parfois, il est plus facile, car moins engagé, de faire le travail d'un de vos collaborateurs, que le vôtre, celui du développement stratégique de votre startup. Or, ceci est la pire des décisions. Non seulement vous ne consacrez pas votre temps à travailler « sur » votre entreprise, mais vous faites le travail de quelqu'un, que vous payez, et pour lequel cette personne est qualifiée. Inversez cette tendance, à chacun son travail. Ainsi l'entreprise aura les personnes adéquates aux postes idoines.

10. La collaboration d'un exécutif

Travailler « sur » l'entreprise est essentiel à la croissance et à la réussite à long terme. Tout entrepreneur qui souhaite le succès de sa startup doit savoir ça. Commencez à planifier cet effort, c'est important. S'y tenir exige de la responsabilité. C'est peut-être le moment d'employer un [coach exécutif](#). Si l'engagement à travailler sur l'entreprise est un défi, payer pour qu'un professionnel vous accompagne sera un le meilleurs des investissements. En Suisse, vous trouverez une plateforme de coachs [ici](#).