

# Comment faire passer votre entreprise alimentaire à un échelon supérieur



L'entreprise qui veut prendre de l'expansion doit être prête à faire face à un ensemble unique d'enjeux et de possibilités. Tout est une question de capacités : avez-vous les systèmes, les employés, les pièces d'équipement et les moyens d'automatisation pour faire face à la croissance?

Faire passer n'importe quelle entreprise à un échelon supérieur nécessite une planification minutieuse. Pour répondre à la demande créée par la croissance, vous aurez besoin d'un financement adéquat ainsi que de systèmes, de procédés, de technologies et de moyens d'automatisation hors pair. Les procédés qui fonctionnent bien aujourd'hui risquent de s'essouffler lorsque la demande augmentera, ce qui laissera des clients insatisfaits.

## Feuille de route pour faire passer votre entreprise alimentaire à un échelon supérieur

### Prévision de ventes

- Examinez votre plan de vente et de marketing actuel et des stratégies concrètes pour augmenter vos ventes.
- N'oubliez pas qu'une hausse de votre chiffre d'affaires peut résulter aussi bien de nouveaux clients que de vos clients actuels.
- Mettez en place un système de recherche et de suivi de clients éventuels.
- Prévoyez du temps pour chercher de nouveaux clients ou demander à un personnel compétent de le faire.
- Mettez en place des systèmes de gestion des commandes.
- Examinez vos processus de facturation et de recouvrement si le volume de vos ventes augmente, et déterminez si de nouveaux systèmes ou changements sont nécessaires.
- Préparez des prévisions de vente détaillées et assorties d'échéances réalistes.

### Planification minutieuse

- Selon vos prévisions de ventes, préparez des prévisions pour les dépenses que vous devrez engager pour répondre à la nouvelle demande. Les prévisions de dépenses doivent inclure des postes pour les nouvelles technologies, les employés et les systèmes nécessaires à l'atteinte des volumes de vente prévus.
- Examinez votre compte de profits et pertes et planifiez chaque nouvelle dépense et la date à laquelle elle devrait être engagée.
- Préparez une stratégie détaillée et assortie d'objectifs de vente et d'estimations de coût connexes; cette stratégie vous sera d'une aide précieuse au moment de l'exécution de vos plans.
- Déterminez comment vous financerez les dépenses nécessaires pour faciliter la croissance.

### Investissement dans la technologie

- Investissez dans la technologie qui vous permettra de faire une utilisation plus efficace de vos employés et de vos ressources.
- Évaluez vos systèmes et vos procédés pour vous assurer qu'ils fonctionnent en parfaite synergie; cela vous permettra d'éviter des problèmes dans le futur.
- Envisagez d'intégrer vos systèmes de gestion des relations avec la clientèle à des systèmes d'automatisation du marketing, de gestion des ventes, de suivi des stocks, de

## Comment faire passer votre entreprise alimentaire à un échelon supérieur



comptabilité, d'expédition, etc.

- Utilisez des moyens d'automatisation au besoin afin de limiter les goulets d'étranglement et le travail manuel lorsque cela est possible.
- Évaluez et mettez à niveau les logiciels, le matériel et les réseaux nécessaires au soutien des nouvelles technologies et des nouveaux systèmes.

### Investissement dans les gens

- Choisissez d'utiliser vos compétences là où elles auront la plus grande incidence.
- Reconnaissez que vous devez apprendre à déléguer pour aider votre entreprise à prendre de l'expansion.
- Décidez quelles activités devront être mises en œuvre à l'interne et celles qui pourront être confiées à des sous-traitants ou confiées à de nouveaux employés.
- Évaluez votre personnel dans tous les secteurs de service : service à la clientèle, marketing, fabrication, inventaire, gestion, expédition, ressources humaines et comptabilité.
- Déterminez s'il est judicieux de confier certaines activités à d'autres entreprises (p. ex. un fournisseur externe chargé de la gestion des salaires ou de la comptabilité).
- Procédez à des promotions internes le cas échéant et embauchez de manière stratégique pour combler les lacunes du système.

En bref, une planification minutieuse est la clé de l'expansion réussie d'une entreprise alimentaire, et elle peut aussi atténuer les risques associés à une croissance incontrôlée.

Agriculture Manitoba peut vous aider à bâtir votre avenir dans le domaine de l'alimentation. Nos spécialistes du développement des entreprises offrent des services de consultation, des services d'orientation, des formations et des ressources qui vous aideront à gérer et à faire croître votre entreprise.

Obtenez un soutien à chaque étape de votre trajectoire. [Manitoba.ca/foodbusiness](http://Manitoba.ca/foodbusiness)  
Courriel : [mbagrifood@gov.mb.ca](mailto:mbagrifood@gov.mb.ca)

Trajectoires  
commerciales

A diagram consisting of several blue and green lines that branch out from the left and converge into a rectangular box on the right. The box contains the text 'Trajectoires commerciales'.