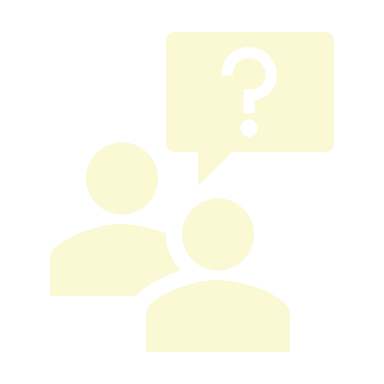
**[](https://fr.smartsheet.com/try-it?trp=18157)EXEMPLE DE MODÈLE AVANCÉ DE   
PLANIFICATION STRATÉGIQUE   
pour Microsoft Word**

****

PLAN STRATÉGIQUE AVANCÉ POUR POSITIVE CHARGE

Bienvenue dans le plan stratégique de Positive Charge, un leader en solutions de recharge et en logistique pour VE. Ce document représente notre orientation stratégique pour les cinq années à venir et met l’accent sur l’innovation, la satisfaction client et la croissance durable. Notre engagement envers l’excellence nous pousse à améliorer continuellement nos services et à accroître notre présence sur le marché.



FOIRE AUX QUESTIONS

1. QU’EST-CE QUI MOTIVE L’ORIENTATION STRATÉGIQUE DE POSITIVE CHARGE ?

Notre orientation stratégique est guidée par notre mission de révolutionner le secteur de la recharge des VE en assurant l’accessibilité et la fiabilité pour tous les propriétaires de VE.

1. COMMENT POSITIVE CHARGE S’ASSURE-T-ELLE QUE SON PLAN STRATÉGIQUE S’ALIGNE SUR LES TENDANCES DU SECTEUR ?

Nous surveillons continuellement les tendances du secteur et les rétroactions des clients afin d’adapter nos stratégies et de nous assurer de demeurer à l’avant-garde du secteur de la recharge des VE.

1. QUI CONTRIBUE AU PROCESSUS DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE CHEZ POSITIVE CHARGE ?

Notre planification stratégique repose sur la participation de tous les niveaux de l’organisation, de l’exécutif aux employés de première ligne, en veillant à la diversité des perspectives et des idées novatrices.

1. À QUELLE FRÉQUENCE LE PLAN STRATÉGIQUE DE POSITIVE CHARGE EST-IL MIS À JOUR ?

Nous révisons et mettons à jour notre plan stratégique chaque année afin de nous adapter aux nouveaux défis et aux nouvelles possibilités sur le marché en évolution rapide des VE.

1. QUELLES SONT LES COMPOSANTES CLÉS DU PLAN STRATÉGIQUE DE POSITIVE CHARGE ?

Le plan comprend notre mission, notre vision, nos valeurs, une analyse SWOT, nos priorités stratégiques, nos plans d’action et nos KPI pour guider notre croissance et notre réussite.

1. QUE SE PASSE-T-IL SI POSITIVE CHARGE NE RÉPOND PAS À SES OBJECTIFS STRATÉGIQUES ?

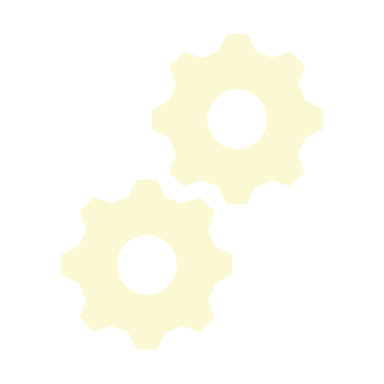
Si nous n’atteignons pas nos objectifs stratégiques, nous effectuons une analyse approfondie afin de cerner les obstacles, d’ajuster notre approche et d’établir des cibles révisées.

1. COMMENT LE PLAN STRATÉGIQUE INFLUENCE-T-IL LA CULTURE D’ENTREPRISE CHEZ POSITIVE CHARGE ?

Notre plan stratégique renforce une culture d’innovation, de travail d’équipe et de concentration sur le client, en alignant chaque membre de l’équipe sur notre mission et notre vision fondamentales.

1. OÙ POSITIVE CHARGE COMMENCE-T-ELLE SON PROCESSUS DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE ?

Nous avons commencé par une définition claire de notre mission pour donner aux propriétaires de VE des solutions de recharge fiables et pratiques. Ensuite, nous avons procédé à une analyse complète du marché et de l’entreprise.



PROCESSUS DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

1. MISSION, VISION, VALEURS

ÉNONCÉ DE MISSION

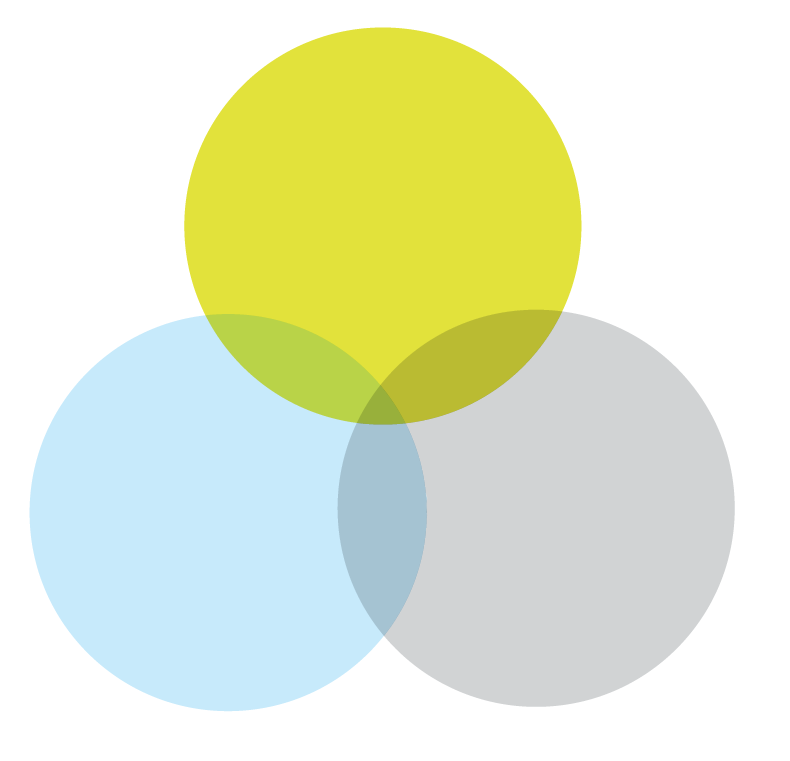
Faciliter la transition mondiale vers les véhicules électriques en fournissant des solutions de recharge et une logistique de premier ordre.

ÉNONCÉ DE VISION

Être le leader mondial dans les infrastructures de recharge pour VE en mettant en avant les innovations technologiques et des pratiques durables.

VALEURS

Innovation, engagement des clients, durabilité, intégrité et travail d’équipe.



mission

vision

valeurs

1. ANALYSE DE L’ÉTAT ACTUEL

Positive Charge exploite actuellement plus de 2 000 bornes de recharge à l’échelle nationale, forte d’une solide base client et de partenariats avec des entreprises de logistique clés. Cependant, nous sommes confrontés à des défis liés à l’évolution rapide de la technologie et à la concurrence croissante.

1. PRIORITÉS ET ACTIVITÉS STRATÉGIQUES

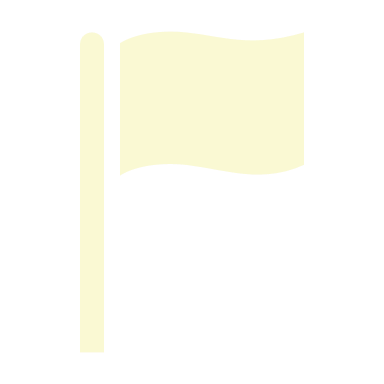
* Développer les infrastructures de recharge dans les régions mal desservies.
* Investir dans une technologie de recharge de nouvelle génération.
* Renforcer les partenariats avec les entreprises de logistique et de vente au détail.
* Améliorer l’expérience client grâce à des plateformes numériques.

1. HIÉRARCHISATION DES ACTIVITÉS

* Notre priorité immédiate est d’étendre notre réseau de recharge et d’améliorer les stations existantes grâce à une technologie plus rapide et plus efficace.
* Le développement de partenariats stratégiques et l’amélioration des plateformes de service à la clientèle suivront, en vue de consolider notre position sur le marché.

1. DÉTERMINATION DES INDICATEURS CLÉS (KPI) DE PERFORMANCE ET DES OBJECTIFS

* Augmenter le nombre de bornes de recharge de 20 % par an.
* Atteindre un score de satisfaction client de 90 %.
* Réduire les interruptions de service à moins de 1 %.
* Obtenir trois nouveaux partenariats majeurs au cours des deux prochaines années.



CONCLUSION

Ce plan stratégique pour Positive Charge est conçu pour naviguer dans les complexités du marché de la recharge des VE, en vue d’un avenir où les véhicules électriques seront la norme, soutenus par une infrastructure de recharge inégalée.

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**  Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont uniquement communiqués à titre de référence. Bien que nous nous efforcions de veiller à ce que les informations communiquées soient toujours correctes et à jour, nous ne faisons aucune déclaration ni ne donnons aucune garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, l'adéquation ou la disponibilité du site Web ou des informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. La confiance que vous accordez à ces informations relève donc strictement de votre propre responsabilité. |