

UTILISATION DU SMART

LE SMART

Le concept de management consistant à planifier des objectifs qualitatifs et quantitatifs sur une période déterminée est défini pour la première fois par Peter F. Drucker en 1954.

Ce professeur et consultant américain en management d'entreprise a également mis en lumière l'importance du rôle des travailleurs dans la détermination des objectifs, ceci afin de calculer convenablement les performances.

L'acronyme SMART est la création de George T. Doran que celui-ci a partagé pour la première fois au public dans un article intitulé *There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives*, publié dans le numéro de novembre 1981 de la *Management Review* (Spokane, Washington).

Il y avait mis en valeur l'importance des objectifs et la difficulté de les fixer.

Les objectifs et indicateurs SMART constituent une mnémotechnique permettant de définir les objectifs les mieux adaptés pour compléter et réussir un projet.

Ces objectifs doivent être clairs et facilement compréhensibles pour toutes les personnes concernées. Cela permet d'accélérer l'accomplissement du projet et d'améliorer ses chances de réussite.

Les objectifs SMART doivent être fixés après avoir bien défini la portée du projet. Sans cela, ils seront difficilement réalisables.

Il s'agit également d'un moyen de mesurer les phases et les résultats d'un projet. Ce principe s'applique entre autres au management, au marketing, à la gestion des ressources humaines et à la gestion de projet.

S comme Spécifique

En fixant un smart objectif, il faut que celui-ci soit spécifique, c'est-à-dire clairement défini. Plus vous êtes précis, mieux vous pourrez déployer les efforts nécessaires pour y arriver.

Il faut avouer qu'il est difficile de commencer et de terminer lorsque les objectifs sont vagues. Par exemple, « augmenter le trafic de notre site » n'est pas du tout concret. Les moyens utilisés peuvent être insuffisants ou excessifs sans des objectifs clairs.

M comme Mesurable

Le deuxième critère suggère des objectifs mesurables, qu'on peut quantifier, chiffrer ! Sans cela, vous ne pourrez pas savoir si vous avez atteint vos objectifs, si les résultats sont insuffisants ou vont au-delà de vos espérances.



A comme Atteignable

Rien ne sert de vouloir atteindre la lune si l'on n'a pas les moyens de s'y rendre.

Vos moyens sont-ils à la hauteur de vos ambitions ? Si vous manquez de ressources pour la réalisation du projet, il vaut mieux reformuler son objectif.

Changez de projet, définissez des objectifs moins ambitieux ou changez d'objectifs ! Posez-vous les bonnes questions :

- Est-ce que ces objectifs sont à ma portée ?
- Est-ce que je dispose des ressources financières et humaines nécessaires ?
- Est-ce que je dispose des compétences nécessaires ?
- Est-ce que j'ai assez de temps ?

Les questions à se poser ne vous concernent pas uniquement ! Il faut également analyser la cible, les concurrents et le marché. Tout cela peut effectivement vous empêcher d'atteindre vos objectifs ou au contraire vous faciliter la tâche.

- Mes objectifs sont-ils en adéquation avec ma cible ?
- Mon marché offre-t-il assez de potentiel pour me permettre d'atteindre mes objectifs ?
- Puis-je réellement grappiller une part du marché face à mes concurrents ?



R comme Réaliste

Ce critère est souvent confondu avec le A de atteignable, parce que « réaliste » et « atteignable » signifient à peu près la même chose.

Il s'agit ici d'évaluer la pertinence de vos objectifs. Vous avez peut-être les moyens et le temps, mais est-ce rentable ? Est-ce que cela ne risque pas d'épuiser vos ressources ?

En étudiant ce critère, le but est savoir si vos objectifs sont réalistes, réalisables et pertinents par rapport à votre situation.

T comme Temporellement défini

Fixer une deadline à un projet est essentiel pour l'utilité de celui-ci ! La plupart des objectifs se doivent d'être atteints dans un certain laps de temps pour qualifier le projet de réussi.

Pour voir la fiche et les documents attachés, rendez-vous sur
<https://coachingways.360learning.com/course/play/6745eebedc0042cb0d98c904>