

## RESUME DU COURS ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

## LA PENSEE STRATEGIQUE: LA CLE DU PLANNING STRATEGIQUE

1. La planification stratégique n'est pas faire un plan pour le futur mais réfléchir au futur de nos **décisions présentes**.
2. **L'ETAPE DE LA PENSEE STRATEGIQUE No. 1** consiste à décider **QUELLE EST LA POSTURE A ADOPTER**. Les postures sont au nombre de trois et sont chacune associée à une forme.
  - **LA POSTURE No. 1** est le **TRIANGLE OU LE FEU**, qui permet de défricher un **chemin** pour les autres, ou qui représente un élément de surprise.
  - **LA POSTURE No. 2** est la **TERRE** ou la **MONTAGNE**, c'est la posture qu'une entreprise ou une équipe peut adopter pour résister à la tempête. Elle symbolise la **tranquillité**. La forme qui lui correspond est le *carré*.
  - **LA POSTURE No. 3** est le **VENT** ou l'**EAU**, la posture de la **souplesse** pour contourner les obstacles et s'adapter aux changements. La forme qui lui correspond est le *cercle*.
3. **L'ETAPE DE LA PENSEE STRATEGIQUE No. 2** est la **visée stratégique**, qui commence par la question : "COMMENT ALIGNER NOS STRATEGIES POUR OBTENIR UN MAXIMUM DE RESULTATS OU DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT?" Pour trouver la réponse, nous devons représenter sous forme de schéma les liens entre les objectifs et l'impact qu'ils ont les uns sur les autres. Dans ce schéma, l'objectif qui a le plus de flèches **vers l'extérieur** est considéré comme l'**objectif moteur** parce que c'est celui qui a le plus d'impact sur les autres. L'objectif qui a le plus de flèches **pointées sur lui** est le **receveur passif**. Nous devons nous concentrer sur l'objectif qui a le plus de flèches tournées vers l'extérieur car c'est celui qui apporte le plus de retour sur investissement.
4. **L'ETAPE DE LA PENSEE STRATEGIQUE No. 3** consiste à se demander "QU'EST-CE QU'UNE ACTION **stratégique**?" Pour répondre à cette question, Marcia Steele réfléchit à rebours à partir de l'objectif fixé:
  - A. *Facteurs de succès primordiaux (les points qui doivent être maîtrisés)*
  - B. *Obstacles (par ex. les liquidités). La stratégie se détermine alors par les réponses aux questions: "Comment assurer les facteurs de succès primordiaux?" et "Comment surmonter les obstacles?"*
5. Quand un objectif est flou, il faut se demander « Quel est son **avenir** ? »

## EXERCICES EFFECTUES

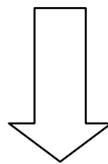
- **exercice 1** : identifier la posture stratégique de 3 exemples d'entreprises, (triangle/feu/défrichage, carré/montagne/solidité, rond/eau-vent/adaptabilité)
- **exercice 2** : identifier la posture stratégique de votre entreprise, groupe de travail ou département. Cette posture vous semble-t-elle valable pour le 5 années à venir ? Pourquoi ? OUI ou NON : les 2 séries de questions essentielles.
- **exercice 3** : déterminer l'objectif moteur et les récepteurs passifs de votre stratégie. L'exemple de la société de matériel médical, et l'exemple de votre entreprise, groupe de travail ou département.
- **exercice 4** : savoir reconnaître ce qui est stratégique : le schéma de votre stratégie, comprenant les facteurs de succès et les obstacles à maîtriser.

## SUGGESTIONS POUR VOTRE PLAN D'ACTION PERSONNEL

- Faites identifier à votre Équipe la posture stratégique de votre société : Feu, Terre/Montagne, ou Vent/Eau ?
- Faites identifier à votre Équipe la posture stratégique de vos deux principaux concurrents : Feu, Terre/Montagne, ou Vent/Eau ?
- Animez une discussion sur la posture stratégique de votre Équipe / département / Groupe de travail au sein de l'entreprise. Quelle devrait-elle être ?
- Quelle est la dernière décision stratégique ou changement vécu par votre Équipe / département / Groupe de travail ? Pouvez-vous identifier avec votre Équipe les objectifs moteurs et le receveur passif ?
- Utiliser la trame de l'exercice 4 pour le prochain projet, lancement, changement de votre Équipe / département / Groupe de travail. Faites valider votre travail avec votre Équipe par votre N+1.
- OU** votre idée de Plan d'Action Personnel : \_\_\_\_\_

---

---

**1. Je vais utiliser cette idée dans mon équipe / département / entreprise :**

A. (commencer) \_\_\_\_\_

B. (arrêter) \_\_\_\_\_

C. (continuer) \_\_\_\_\_

**2. Je vais commencer le :** \_\_\_\_\_ (précisez la date)**3. Les bénéfices attendus de cette action seront pour mon équipe / département / entreprise :**

A. Bénéfice non-financier : \_\_\_\_\_

B. Bénéfice en réduction de coûts : \_\_\_\_\_

C. Bénéfice en augmentation de Chiffre d'Affaires : \_\_\_\_\_