

RESUME DU COURS ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

PFSF07A - LA PENSEE STRATEGIQUE: LA CLE DU PLANNING STRATEGIQUE

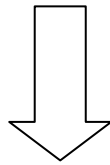
1. La planification stratégique n'est pas faire un plan pour le futur mais réfléchir au futur de nos **décisions présentes**.
2. **L'ETAPE DE LA PENSEE STRATEGIQUE No. 1** consiste à décider **QUELLE EST LA POSTURE A ADOPTER**. Les postures sont au nombre de trois et sont chacune associée à une forme.
 - **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 : _____