

# NOVIAL

## NOVIAL CONSULTING SAS

Conseil et coaching de Politique Générale (Stratégie, organisation, identité, décision)

Business development, Intelligence économique, Innovation

Partenariats, transmission, négociation, médiation

la force de la vision globale et de l'approche humaine



## Exercices de vacances PME / ETI industrielles



## Et pourquoi ne pas profiter de l'été pour faire le point ?

- Nous avons le plaisir de vous communiquer ces 11 planches issues de notre boîte à outils globale SPM (Stratégie, processus, Psychologie, Management, Marketing, Mental)
- Elles vont vous permettre de vous poser certaines questions simples pendant ces mois d'été propices à un peu de recul.
- Sans doute en connaissez-vous quelques-unes mais peut-être ne les avez-vous pas utilisées de façon décloisonnée pour votre entreprise, comme à pour ses personnels dont son (ses) dirigeants
- Nous sommes bien entendu à votre disposition pour vous les expliquer, vous accompagner dans cette démarche d'optimisation, pour recueillir vos commentaires et vous montrer beaucoup d'autres supports qui pourraient vous être utiles en terme de fonctionnement comme de développement.



# Quel est votre blason d'identité vis-à-vis de vos partenaires, fournisseurs, clients...?

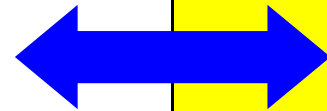
## DEVISE :

Dessin libre	Comment nous voyons-nous ?
Ce que nous détestons le plus	Comment les autres nous voient ?



# Quelle est la photo de l'entreprise ?

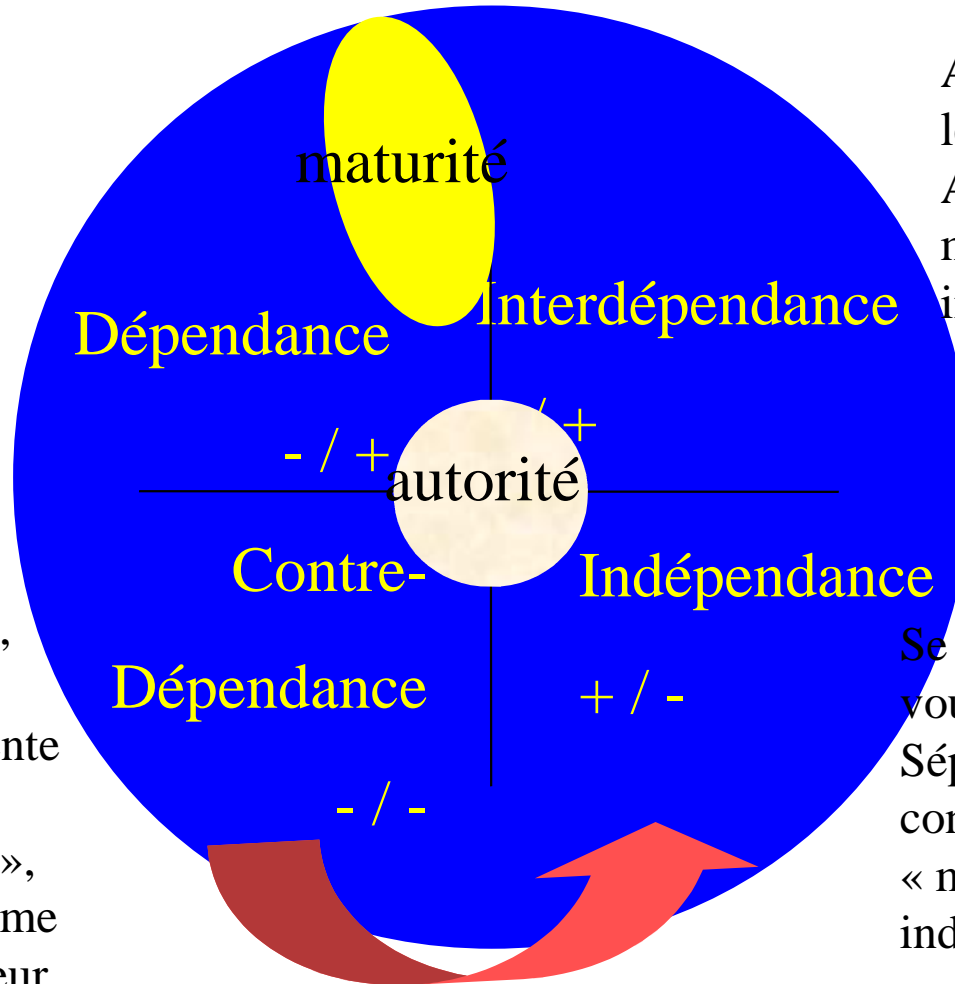
Le groupe				L'environnement interne	L'environnement externe
Le leadership	Le Canon (ce qui structure)	Membres et sous-groupes	Activité et énergie du groupe	Dans l'UE	Hors UE
Leader responsable	Dénomination	Individus	Raison d'être, mission	Gouvernance UE	Fournisseurs étrangers en matériel
Leader opérationnel (travail et décisions)	Objectifs	Stade de développement du groupe	Stratégie	Gouvernance pays	Clients étrangers
Leader de processus (façon de travailler)	Constitution	Sous-groupes sociologiques (clans, castes)	Travail rentable : production*	Armées nationales	Partenaires étrangers
Leader psychologique	Règles de fonctionnement (réunions, confidentialité, circulation de l'info, gestion des frontières)	Rapports de force	Travail non rentable : -Combat -Régulation -Test du leader	Industries nationales	Blocs concurrents
Anciennes figures d'autorité Evhémère et leader primal	Organigramme (rôles, mandats)	Qualité du relationnel (économie de reconnaissance)		Leaders d'opinion	Contraintes juridiques
Leader personnel	Culture : -Étiquette : valeurs sur le travail	Conflits		Contraintes juridiques	Aspect géopolitiques
Appareil	-Technique : méthodes de travail	Perceptions individuelles du groupe (imago)		Risques internes	Aspect éthiques
Moyens matériels	-Caractère : transgressions				risques et menaces
					Crises actuelles



# Quelle relation existe vis-à-vis de vos partenaires, clients, fournisseurs... et est-ce acceptable ?

Fuir, je ne suis pas OK  
 Soumission,  
 « oui », « nous »,  
 « on », jeux :  
 victime soumise,  
 enfant modèle

Être dans l'impasse,  
 personne n'est OK  
 Symbiose ambivalente  
 de la rébellion à  
 l'accusation, « non »,  
 jeux : sans toi, victime  
 rebelle ou persécuteur



Avancer avec l'autre, tout  
 le monde est OK  
 Adaptation, « oui...si »,  
 met des limites, choix  
 intérieur de l'identité

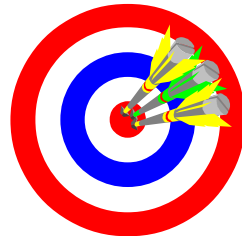
Se débarrasser de l'autre,  
 vous n'êtes pas OK  
 Séparations vécues, prise de  
 conscience de la compétence  
 « moi », « tous seul », jeux :  
 individualiste



# Comment définiss(i)ez-vous vos objectifs ?

- G. Définir un OBJECTIF global (GOAL), puis de PERFORMANCE à court et moyen terme
- R. Examen de la REALITE et de la situation présente avec recherche d'adéquation
- O. Recherche des OPTIONS possibles, des directions, des étapes
- W. Définition des WORKING ACTIONS (WORKING), plan de travail à entreprendre avec % de chances de réussite

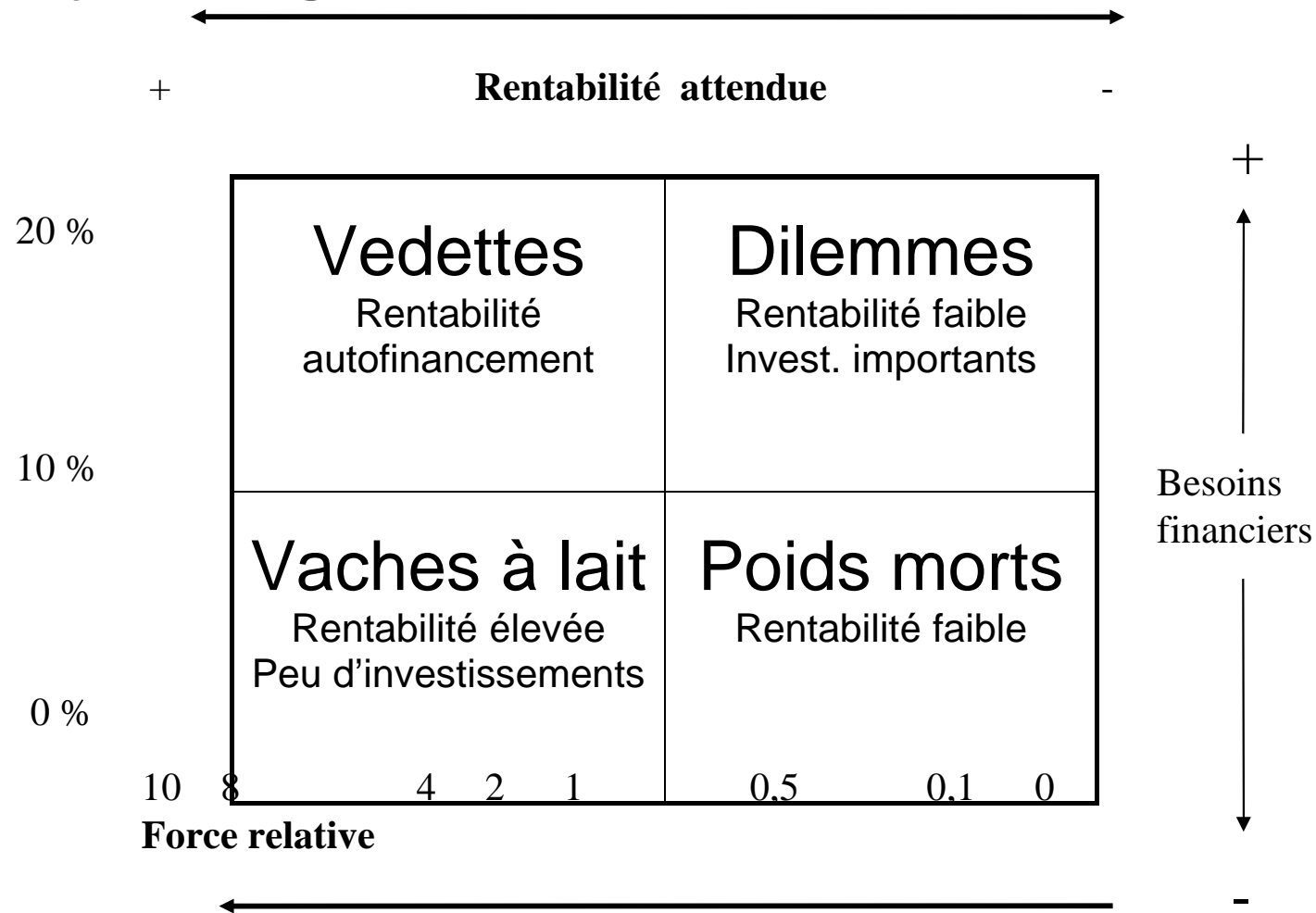
- **S** pécifique
- **M** esurable
- **A** ccessible
- **R** éaliste
- déterminé dans le **T** emps



- Explicite
- Compris
- Pertinent
- Éthique
- Motivant
- Légal
- Écologique
- Adaptable
- enregistré



# Où placeriez-vous vos produits, services, projets, voire... personnes pour quel objectif court, moyen, long terme?



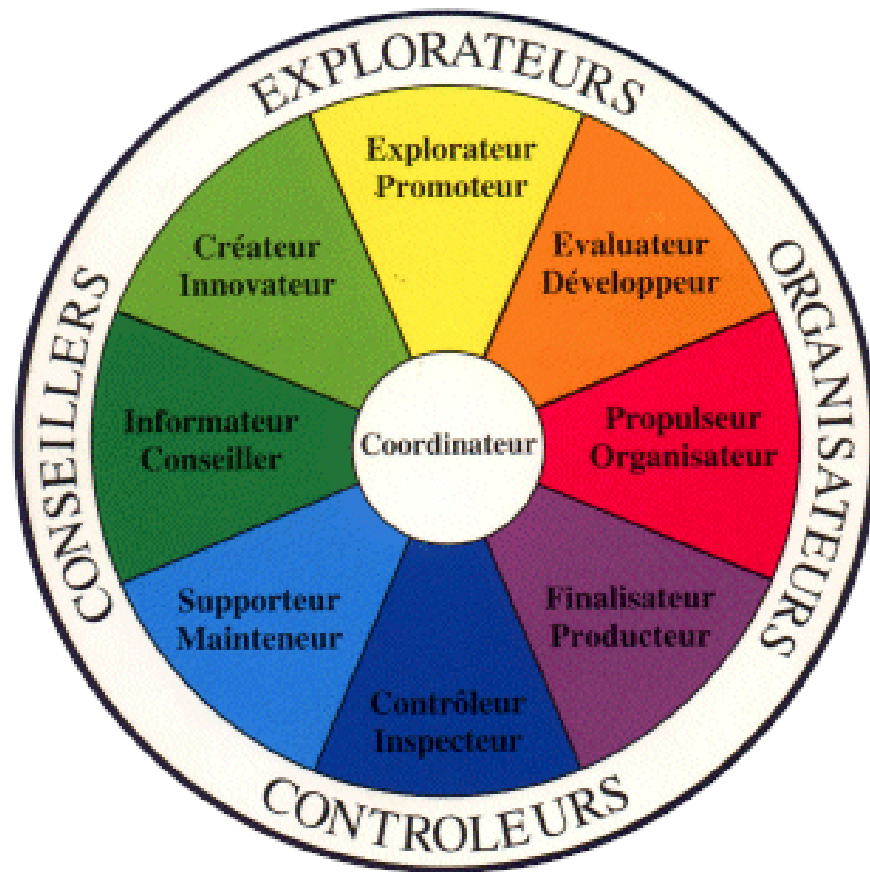
# Quelles sont les Forces et Faiblesses de votre entreprise ?

Évolutions clé de l'environnement Forces et faiblesses	Concurrence régional nationale, européenne, mondiale	Adaptabilité Normalisation, robotique, numérique	R&D, innovation	Bonheur social	Total + / -
<b>Principales forces</b> ..					...
<b>Principales faiblesses</b> ..					
<b>+</b> <b>-</b>	Total +/-				





# Où vous placez-vous ainsi que vos collaborateurs ? Y-a-t-il des manques ?



## Quelles sont vos préférences de fonctionnement et marchez-vous sur « vos deux pieds » ?

### • Extraversion

- Tire son énergie du contact, élabore sa pensée en parlant, s'exprime spontanément

Se ressourcer



### • Introversion

- Tire son énergie de son monde intérieur, parle après avoir élaboré sa pensée

### • Sensation : « pratique »

- Porte son attention sur les faits, réaliste, pratique, orienté vers le résultat, procède par étapes

Rechercher ses informations



### • intuition : « conceptuel »

- Porte son attention sur les possibilités, conceptuel, attiré par la nouveauté, procède par à coups

### • pensée T : « analyse, avec la tête froide »

- Décide en appliquant une grille de critères objectifs, impersonnel, juste, ferme, critique, indépendant

Prendre ses décisions



### • sentiment F « convictions avec le coeur »

- Décide en évaluant la cohérence avec son échelle de valeurs, personnel, chaleureux, empathique

### • Jugement « structuré »

- Organise, planifie, structure, prévoit, s'y prend à l'avance, agit par anticipation

fonctionner



### • Perception « flexible »

- Adaptable, flexible, souple, improvise, s'y prend à la dernière minute, agit sous la pression



# Analyse de risques

- Passez vos processus au filtre de la matrice

**Criticité = [Combinaison de la Probabilité et Impact (coût, délai, performances)]**

Probabilité d'occurrence	Impact				
	1 Très faible	2 Faible	3 Moyen	4 Élevé	5 Très élevés
1 Très faible	Mineure	Mineure	Mineure	Mineure	Tolérable
2 Faible	Mineure	Mineure	Tolérable	Tolérable	Significative
3 Moyen	Mineure	Tolérable	Tolérable	Significative	Critique
4 Élevé	Mineure	Tolérable	Significative	Critique	Inacceptable
5 Très élevés	Tolérable	Significative	Critique	Inacceptable	Inacceptable



## Axes de progrès

domaine	État actuel 0 à 10	Objectif et action à mettre en œuvre
Identité		
Organi- sation		
Stratégie		
Prise de décision		
Risques		
.....		
.....		



# Vos contacts



**NOVIAL**

François CHARLES président 06 23 19 56 05

Conseil, coaching & formation

Stratégie, intelligence économique et management

Négociation - Médiation - Recrutement

12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 - [contact@novial.fr](mailto:contact@novial.fr)

sites : [www.novialgroup.fr](http://www.novialgroup.fr)

**SAS NOVIAL INSTITUTE - RCS DIJON 803841196 - APE 9559A**

**SAS NOVIAL CONSULTING - RCS DIJON 804 091 338 – APE 7022Z**

