

53ème édition - Mars 2023



Alors que bon nombre de salariés ont la sensation de perdre le sens de leur travail, nous sommes toujours très fiers lorsque nos méthodes de co-construction de plans stratégiques les amènent à comprendre et à incarner les orientations qui vont être prises par leur entreprise. C'est ce que nous allons illustrer dans ce nouveau numéro.

bonne lecture !
Joëlle & Christian



FCS : **Facteurs Clés de Succès ou** **Faire Comprendre le Sens ?**

Dans la famille "Stratégie" nous avons décidé de vous présenter la carte FCS, diminutif de Facteur Clef de Succès Stratégique.

Cette terminologie fait partie du vocabulaire courant de la stratégie mais n'est pas toujours bien comprise.

C'est un élément clef pour maintenir ou conquérir une position forte (voire dominante) dans une activité donnée.

Exemple pour une marque connue de chaussure de sport, l'un des facteurs clés de succès est le sponsoring sportif, idéalement des meilleurs. Pour une aciérie, l'un d'entre eux sera la part de marché pour aplanir les coûts.

En PME, c'est généralement un plus classique, bien que.

Mais en PME, surtout, c'est un élément qui peut donner du sens à tous les salariés.

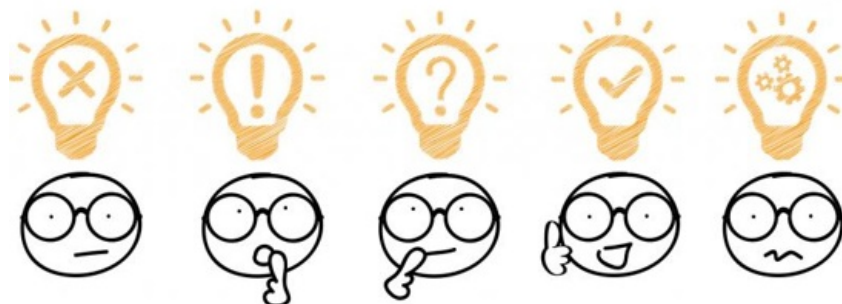
Plutôt que de présenter un plan stratégique travaillé par le CODIR en assenant des objectifs et des challenges (sous couvert de projet

d'entreprise), on peut faire autrement.
D'abord, impliquer le salariés dans la réalisation du plan stratégique, oui c'est possible !
Ensuite bien définir les Activités de l'entreprise (ça peut se faire uniquement en CODIR) puis les faire valider par quelques salariés. Une chose est certaine et évidente, si le salariés comprennent bien les activités de leur entreprise, il y a plus de chance qu'ils se sentent concernés ...
Enfin (on passe quelques étapes quand même), définissez les fameux FCS avec et par les salariés et le CODIR.
Mais là, ne parlez plus de FCS mais «d'efforts à faire pour maintenir ou améliorer une position », ce sera plus compréhensible par tous.
Et une fois validés les FCS, faites noter individuellement la situation avec des notes de 1 à 5 ou des petits post-it de couleur.
La synthèse donnera la situation et les efforts à faire, dans une vraie logique co-construite.
Et à notre avis, cet exercice donnera encore plus de sens aux actions du projet car il est bien évident qu'en faisant participer, on est beaucoup plus impliqué qu'à travers une présentation PowerPoint travaillée par les chefs.
C'est aussi au CODIR de redonner des infos régulièrement (nous préconisons le trimestre) sur les améliorations en lien avec la notation des FCS pour maintenir la dynamique. Mais là, c'est une autre chose et rares sont les CODIR qui inscrivent ce sujet à leur ordre du jour



Portraits de salariés : Didier et le management visuel

Didier est conducteur de ligne dans une PME bretonne. Cette entreprise familiale est en phase de transmission au petit fils de son créateur. Fondée sur un modèle de recherche constant d'optimisation, cette PME s'est beaucoup développée jusqu'à présent grâce à des évolutions technologiques impulsées par son dirigeant. Aujourd'hui, tout l'enjeu est d'impulser un nouveau modèle managérial, plus participatif, pour tirer partie de toutes les bonnes idées des collaborateurs, fluidifier le process de production, mais aussi d'attirer, motiver et fidéliser de nouveaux collaborateurs.
C'est dans ce cadre que Didier a bâti avec notre soutien un premier outil de management visuel qui va lui servir de support à un rituel "top 5" avec ses équipes.
Nous serons là pour l'accompagner dans l'utilisation et le perfectionnement de cet outil et de ses pratiques managériales.



L'actualité des missions en cours

Les incertitudes du contexte macro-économique, l'accélération généralisée, les difficultés de recrutement, voici quelques-unes des thématiques qui amènent les dirigeants d'entreprises à se poser des questions fondamentales et stratégiques. C'est ainsi que la majeure partie de nos clients actuels se tourne vers nous pour un accompagnement à la co-construction de leur plan stratégique avec leurs collaborateurs.

Et nous même, nous continuons d'affiner encore et toujours nos méthodes pour proposer une offre adaptée aux problématiques qui nous sont exposées.

Avec une trentaine de clients actifs, nos cerveaux sont en pleine effervescence et on adore ça !

Le mois prochain, on vous parlera d'études de marchés

Bulle d'Oxygène Conseil

[consultez notre site Internet](#)

Joëlle : 06 07 09 54 31 / Christian : 06 72 86 62 34

This email was sent to {{ contact.EMAIL }}

You received this email because you are registered with Your Company

[Unsubscribe here](#)



© OxygèneNews 53ème édition - mars 2023 - Bulle d'Oxygène Conseil