



L'avenir en confiance

✓ FRONT EXTERIEUR, FRONT INTERIEUR, MÊME COMBAT !

- ✓ LES CLES DE LA COMPETITIVITE
- ✓ COMMENT MOTIVER LES HOMMES ?
- ✓ UNE VISION & DES PROJETS

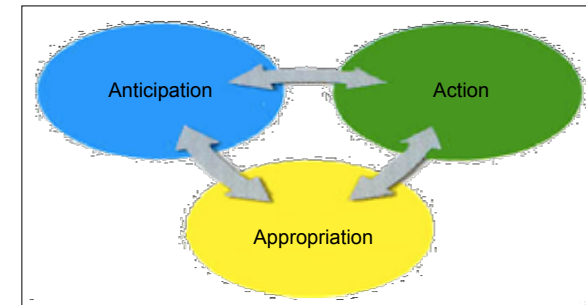
Michel Godee®

.../...

1



La Prospective Stratégique, outil de management participatif au service de l'innovation compétitive



Michel Godee®

2



“Les priorités des champions de la croissance”

par Bertrand Pointeau, Bain & Company France

La performance des champions de la croissance, et ses mythes largement répandus :

- La croissance ne dépend pas du secteur économique : seuls 20 % de nos champions opèrent dans des secteurs en forte croissance.
- La croissance ne dépend pas de la taille : la corrélation est très médiocre.
- La croissance ne dépend pas des ruptures technologiques : 6 % seulement des champions appartient à des secteurs de haute technologie.
- Le manque d'opportunités ne constitue pas un obstacle à la croissance : moins d'un quart des chefs d'entreprise l'invoquent comme cause.

Michel Godee®

6



Les hommes au cœur de la différence

- ✓ ni le secteur économique, ni la taille,
- ✓ ni les ruptures technologiques, ni les opportunités
- ✓ ne sont les facteurs déterminants de la croissance.
- ✓
- ✓ **Ce sont les comportements de management qui font la différence.**
- ✓
- ✓ Quelles sont les priorités établies par les champions de la croissance ?
- ✓ - La focalisation sur le métier de base et sa “domination”
- ✓ - La recherche de voies d'expansion vers des “activités adjacentes” aux métiers de base
- ✓ - L'aptitude à exploiter ou à se défendre contre les turbulences de l'environnement sectoriel
- ✓ - L'élimination systématique des “inhibiteurs” de la croissance à l'intérieur de l'entreprise

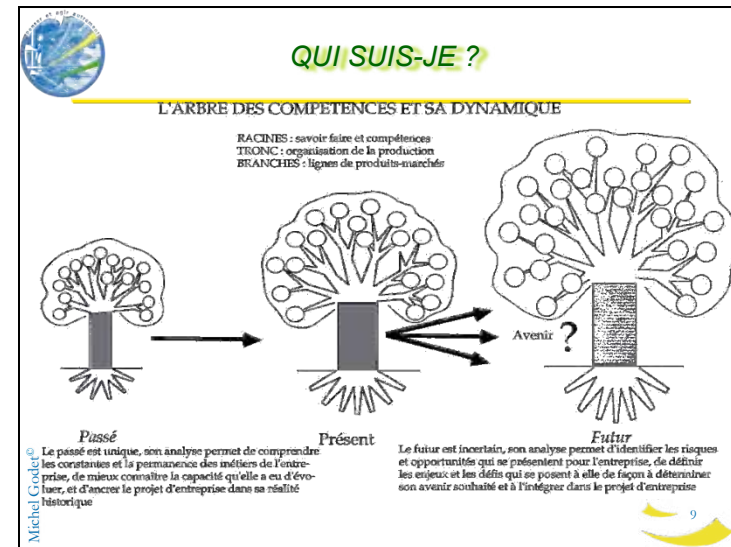
Michel Godee®

7

Matrice d'Ansoff Produit x Marchés

Produits \ Marchés	Anciens	Nouveaux
Anciens	Pénétration (Expansion)	Diversification produit (Expansion)
Nouveaux	Diversification géographique (Expansion)	Diversification totale

8



- ## LES 7 CLÉS DE LA COMPÉTITIVITÉ
- ### Le constat
- Pas de rentabilité sans rente
 - Pas de rente sans domination
 - Pas de domination sans avantage compétitif (*)
-
- (*) taille et coûts, flexibilité, différenciation, innovation...
- 10

- ## LES 7 CLÉS DE LA COMPÉTITIVITÉ
- ### Analyse stratégique
- ✓ Positionnement concurrentiel
 - ✓ Benchmarking
 - ✓ Diagnostic qualité
 - Clé 1 : valoriser ses compétences
 - Clé 2 : renforcer la domination et le leadership dans ses métiers
- 11




Du stratégique à l'opérationnel :

	Stratégique	Opérationnel
Finalité	Nouvelles activités	Activités existantes
Objectifs	à Long Terme	À Court Terme
Critères d'évaluation	Efficacité (les objectifs sont-ils bons?)	Effizienz des moyens
Attitude	Entrepreneuriale	Gestionnaire
Fonction Prioritaire	Innovation	Rationalisation

12

Michel Godeet®



LES 7 CLÉS DE LA COMPÉTITIVITÉ

Prospective stratégique


- Clé 3 : Anticiper (préactivité)
- Clé 4 : Innover (proactivité)

⇒ Innovation technique, financière, sociale organisationnelle, commerciale.....

✓

14

Michel Godeet®




LES 7 CLÉS DE LA COMPÉTITIVITÉ

Management stratégique

- ✓ Les hommes et les organisations au cœur de la différence
- ✓ Trois principes pour motiver les hommes
- ✓ Clé 5 : le principe de contingence
- ✓ Clé 6 : le principe de changement
- ✓ Clé 7 : le principe de finalité

15

Michel Godeet®



Le défi de la motivation des hommes ?

- ✓ Des facteurs « briseurs d'habitudes », sources de motivation
- ✓ Des entreprises à taille humaine avec un management éclairé
- ✓ Une vision et des projets d'entreprise
- ✓ Donner du sens : produire des biens créateurs de liens

16

Michel Godeet®



Comment motiver les hommes ?

*Des biens porteurs de liens
des valeurs source de valeur*

Michel Godet®

18



Les valeurs de l'économie sociale de marché:

- ✓ Responsabilité et Efficacité
- ✓ Humanisme et lien social
- ✓ Solidarité et partage
- ✓ Performance économique
= maîtrise de son destin

Michel Godet®

19



Penser local pour agir global

- ✓ *Produire ce qui se vend et non
vendre ce que l'on produit*
- ✓ *développement durable +
production à la demande =
traçabilité + proximité*
- ✓ *La relocalisation des activités*

Michel Godet®

22



Les Grands Marchés de demain ?

- ✓ La Solitude & le vieillissement
- ✓ La Sécurité des biens
et des personnes
- ✓ Quaternaire : des services incorporant
des biens
- ✓ Marchés verts et de l'éthique

Michel Godet®

23

Développer les activités rentables
"FEED IT OR KILL IT"

Michel Crozier®

28

Mieux vaut l'erreur que la médiocrité

Michel Crozier®

Le Cercle des Entrepreneurs du Futur

Le bienfait public par le don privé
 Un retour à l'évergétisme de l'Antiquité
 Produire des biens porteurs de liens
 Diffuser gratuitement la connaissance
 Soutien des initiatives et des projets
 entrepreneurs ,
 Grand prix de la réflexion
 impertinente

Michel Crozier®

32

Le Cercle des Entrepreneurs du Futur

le CNAM entrepreneur(s)

Michel Crozier®

33

 **Ministère de l'Économie, des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Industrie et du Commerce**

Cercle des Entrepreneurs du Futur

Réseaux Associés :



Grand Prix des Bonnes Nouvelles des Territoires


Appel aux Initiatives impertinentes et réussies

Partenaires :



Michel Godet®

34

 **Un sens à la croissance?**

*Sociétés modernes :
Riches en biens
et pauvres en liens
Solitude interactive*

Michel Godet®

35

 *Où va le progrès ?
Vendôme début du XXe : les chiens taxis !*



Michel Godet®

36

 *Où va le progrès ?
Ile de Ré début du XXIe : les taxis pour chiens !*



Michel Godet®

37

Visuel suggéré en remplacement de la slide 145



Fin de l'exposé : trois questions pour un débat

- ✓ Ce qui vous a surpris ?

- ✓ Ce qui vous a frustré ?
(En savoir plus, ou pas d'accord)

- ✓ Ce qui peut vous servir ?
(Dans la vie, au quotidien)